JOURNAUX DE LA CHAMBRE
DES COMMUNES

APPENDICE

AU

CINQUANTE-CINQUIÈME VOLUME

DES

JOURNAUX DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

DOMINION DU CANADA

SESSION, FÉVRIER 1919

PARTIE II

(Traduit de l'anglais)

IMPRIMÉ PAR ORDRE DU PARLEMENT



OTTAWA
J. DE LABROQUERIE TACHÉ
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1920

LISTE DES APPENDICES, FEVRIER-JUILLET 1919.

PARTIE I.

N° 1.—Deuxième rapport du comité spécial *re* Bill n° 19 (Lettre A du Sénat), "Loi codifiant et modifiant la législation des Chemins de Fer": Procès-verbaux des témoignages entendus et recueillis pour l'information de la Chambre. *Voir* journaux, page 269. *Pas imprimé comme Appendice.*

N° 2.—Premier et troisième rapports du Comité spécial permanent de l'Agriculture et de la Colonisation: Le témoignage du docteur S. F. Tolmie, M.P., de MM. H. S. Arkell et J. A. Ruddick, et une adresse par l'honorable M. Crerar, tels qu'annexés au premier rapport. *Imprimé pour la distribution et comme Appendice aux journaux.* Le témoignage de MM. G. H. Clark, C. E. Saunders, J. Fixter, L. H. Newman et E. D. Eddy, et une série d'adresses par divers orateurs relativement à l'uniformisation de pièces de véhicules et de machines agricoles, tels qu'annexés au Troisième Rapport. *Imprimé pour la distribution aux membres du Parlement. Voir* Journaux, pages 288 et 491. *Pas imprimé comme Appendice.*

N° 3.—Deuxième et dernier rapport du Comité spécial *re* pensions et règlements concernant les pensions. L'ordre de renvoi, les témoignages recueillis et les rapports du comité. *Imprimé pour la distribution et comme Appendice. Voir* Journaux, pages 431-435 et 454.

N° 4.—Comptes Publics: La preuve telle qu'annexée au premier rapport du Comité, pour l'information de la Chambre. *Voir* Journaux, page 479. *Pas imprimé comme Appendice.*

N° 5.—Deuxième rapport du Comité spécial *re* Recherches scientifiques: Procès-verbaux et témoignages tels qu'annexés au deuxième rapport. *Voir* Journaux, pages 505-506, 510. *Imprimé immédiatement pour la distribution; aussi imprimé comme Appendice.*

N° 6.—Cinquième rapport du Comité spécial nommé pour considérer la possibilité de réduire ou d'arranger de nouveau les personnels du service civil intérieur, etc.: Procès-verbaux et témoignages tels qu'annexés au cinquième rapport du Comité. *Voir* Journaux, pages 517-519, 520. *Imprimé comme Appendice.*

PARTIE II.

N° 7.—Troisième et dernier Rapport du comité spécial nommé dans le but de s'enquérir immédiatement des prix exigés dans toute l'étendue du Canada pour les produits alimentaires, les vêtements, le combustible, etc., aussi quant aux prix des logements dans les centres industriels du Canada, etc. Les témoignages recueillis et les relevés ou dossiers soumis à ce sujet tels qu'annexés au Troisième Rapport du comité. *Voir* Journaux, pages 539-545, 546. *Imprimé comme Appendice.*

COÛT DE LA VIE

Procès-verbaux des délibérations du comité spécial chargé de s'enquérir immédiatement des prix demandés pour les substances alimentaires, les vêtements, le combustible et autres nécessités de la vie, et des profits réalisés sur les susdits par les marchands et autres intéressés dans leur production, distribution et vente, etc.

COMPRENANT

les dépositions entendues et les documents soumis au sujet de toutes ces matières.

DEUXIÈME SESSION DU TREIZIÈME PARLEMENT DU CANADA

DU 4 JUIN AU 5 JUILLET 1919.

(Traduit de l'anglais)

IMPRIMÉ PAR ORDRE DU PARLEMENT



OTTAWA
THOMAS MULVEY
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1920

TABLE DES MATIÈRES.

COMITÉ SPÉCIAL

AU SUJET DU

COÛT DE LA VIE

MEMBRES DU COMITÉ.

GEO. P. NICHOLSON, ECR., Président.

A. L. Davidson, écr., M.P.
F. L. Davis, écr., M.P.
E. B. Devlin, écr., M.P.
J. M. Douglas, écr., M.P.
W. D. Euler, écr., M.P.
L'hon. W. S. Fielding, P.C., M.P.
H. C. Hocken, écr., M.P.
A. B. McCoig, écr., M.P.
E. W. Nesbitt, écr., M.P.
J. F. Reid, écr., M.P.
J. E. Sinclair, écr., M.P.
H. H. Stevens, écr., M.P.
Donald Sutherland, écr., M.P.
Thomas Vien, écr., M.P.

V. CLOUTIER, Secrétaire.

ORDRE DE RENVOI.

CHAMBRE DES COMMUNES DU CANADA.

VENDREDI, 30 mai 1919.

Résolu,—Qu'un comité spécial de la Chambre, comportant MM. Nicholson (Algoma), Stevens, Reid (Mackenzie), Douglas (Strathcona), Davis, Hocken, Sutherland, Fielding, Davidson, Nesbitt, McCoig, Sinclair (Queens), Devlin, Vien et Euler, soit nommé pour s'enquérir incessamment des prix exigés dans tout le Canada pour les denrées alimentaires, l'habillement, le combustible et autres nécessités de la vie, et des échelles de profit que les marchands et autres intéressés à leur production, distribution et vente en retirent; aussi des loyers d'habitations dans les centres industriels du Canada et des échelles de revenu sur les capitaux qui y sont placés,—avec pouvoir d'assigner les personnes, de faire produire les documents et archives, d'interroger sous serment des témoins, de retenir des comptables et autres assistants nécessaires, et de faire de temps à autre rapport à la Chambre sur le résultat de son enquête, avec toutes recommandations qu'il pourra faire en vue d'effectuer une diminution des prix et loyers susdits.

Attesté.

W. B. NORTHRUP,
Greffier de la Chambre des Communes.

MERCREDI, 4 juin 1919.

Ordonné,—Qu'il soit permis audit comité de siéger pendant les séances de la Chambre, et qu'il soit autorisé à faire imprimer la preuve de jour en jour pour l'usage du comité et que la règle 74 soit suspendue à cette fin.

Attesté.

W. B. NORTHRUP,
Greffier de la Chambre.

RAPPORT DU COMITÉ.

PREMIER RAPPORT,

MERCREDI, 4 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir incessamment des prix exigés dans tout le Canada pour les produits de l'alimentation, du vêtement, du combustible et autres denrées nécessaires à la vie, et de l'échelle des profits qu'en retirent les marchands et autres intéressés à leur production, etc., présente son premier rapport, lequel est comme suit:—

Votre comité recommande qu'il lui soit permis de siéger pendant les séances de la Chambre, et qu'il soit autorisé à faire imprimer la preuve de jour en jour pour l'usage du comité et que la règle 74 soit suspendue à cette fin.

Le tout respectueusement soumis.

G. B. NICHOLSON,
Président.

DEUXIÈME RAPPORT.

JEUDI, 26 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir incessamment des prix exigés dans tout le Canada pour les vivres, l'habillement, le combustible et autres denrées nécessaires à la vie, et des échelles de profits que les marchands et autres intéressés de leur production, de leur distribution et de leur vente, et aussi des loyers d'habitations dans les centres industriels du Canada ainsi que les taux de revenu des capitaux placés dans le logement, etc., présente son deuxième rapport, lequel est comme suit:—

Depuis sa nomination le 30 mai dernier, votre comité a tenu trente-six séances de matin, d'après-midi et de soirée; il a entendu la déposition assermentée de soixante-six personnes représentant diverses organisations de producteurs, manufacturiers, marchands de gros et de détail, et consommateurs de toutes les parties du Canada; il a de plus reçu de nombreuses pétitions, résolutions et communications qui toutes ont été considérées.

Votre comité a été occupé presque sans interruption depuis le 5 juin courant à recueillir des témoins et de toutes sources utilisables, tous les renseignements possibles, mais n'en est pas encore rendu, dans ses recherches, au point de pouvoir soumettre ses conclusions. Une preuve touchant les profits injustifiés faits sur certaines denrées est venue à l'attention de votre comité. Afin de trouver un moyen de prévenir la répétition de ces choses et de protéger le public contre les pratiques injustes du commerce, votre comité recommande à la considération de la Chambre et du gouvernement qu'une législation soit édictée au cours de la présente session du Parlement, pour créer un tribunal ayant pouvoir de s'enquérir des fusionnements, des *trusts*, monopoles et organismes de toute nature qui tendent à limiter les moyens de transport, de production, de fabrication, de fourniture, d'emmagasinage; qui empêchent, limitent ou diminuent la fabrication et la production; ou fixent un prix commun, ou un prix de revente, ou un loyer commun, ou un coût commun d'emmagasinage, de transport; ou augmentent le prix, le loyer ou le coût de l'article, du bail, de l'emmagasinage ou du transport; ou préviennent ou diminuent la concurrence; ou contrôlent matériellement dans une zone

particulière ou partout, la production, la fabrication, l'achat, l'échange, la vente, le transport, l'assurance ou la fourniture, ou autrement restreignent le commerce ou lui nuisent; ou augmentent injustement le prix des denrées nécessaires à la vie; ayant aussi pouvoir régulateur du chef des préférences de prix entre différents acheteurs ou denrées, des ententes exclusives d'achat et de vente, de la tenure intercorporative à des actions, et des directorats empiéteurs, et enfin de toute méthode inéquitable du commerce.

Le tout respectueusement soumis.

G. B. NICHOLSON,
Président.

TROISIÈME RAPPORT.

(Final.)

SAMEDI, 5 juillet 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir incessamment des prix exigés dans tout le Canada pour les produits de l'alimentation, du vêtement, du combustible et autres denrées nécessaires à la vie, et de l'échelle des profits qu'en retirent les marchands et autres intéressés à leur production, etc., présente ce qui suit comme troisième et dernier rapport du comité:—

Votre comité, depuis le 26 juin dernier, alors que son deuxième rapport a été présenté à la Chambre, a tenu douze séances; il a entendu et considéré la preuve donnée sous serment par plusieurs personnes représentant les compagnies de meunerie, d'élévateurs et d'entreposage frigorifique, par des producteurs et commerçants de grain, marchands détailleurs de charbon, manufacturiers de lainages, soldeurs en gros de denrées alimentaires, épiceries et fruits, et autres qui sont responsables de l'accroissement des profits, de la distribution et de la vente, dans les transactions commerciales, des denrées courantes en aliments, vêtements, combustible et autres nécessités de la vie, et de qui d'autres renseignements, qui n'ont pas encore été reçus, ont été demandés par votre comité.

Quant aux questions des loyers d'habitations dans les centres industriels du Canada, et quant aux taux d'intérêt sur le capital placé dans le logement, au sujet de quoi la Chambre avait aussi ordonné de s'enquérir, votre comité n'a pu s'en occuper vu la fin imminente de la session.

Pendant les quarante-huit séances que votre comité a tenues, les témoins ont été interrogés sous serment sur une quantité considérable de denrées générales, à commencer par ce qui, à ses yeux, était le plus important, c'est-à-dire les nécessités comme la viande et ses produits, le beurre, les œufs, la farine, les épiceries, l'habillement, les chaussures et le combustible; il a suivi ces denrées dans la production, la fabrication et la distribution, afin de pouvoir établir l'écart entre le coût de production et le coût au consommateur, et, s'il est possible, de déterminer si cet écart est ou non trop accentué.

Les recherches de votre comité n'ont pas embrassé une portée aussi vaste qu'il eût été possible d'étudier s'il eût disposé de plus de temps. Toutefois, il a trouvé certaines conclusions qu'il croit devoir l'aider à établir une compréhension exacte de ces questions, et avoir une valeur matérielle dans le sens d'attirer l'attention du Parlement et du pays sur les causes réelles du coût anormal actuel de la vie, aussi bien que d'indiquer un moyen par lequel tout abus existant pourrait être corrigé. Ces conclusions sont:—

1. Autant que l'a constaté votre comité, on ne peut s'attendre à une réduction substantielle du coût des denrées indiquées plus haut, sauf par l'augmentation du volume à un coût inférieur de production, ou par la diminution des frais de distribution.

2. Votre comité ne prétend pas dire qu'il n'y a pas de *profitage* ou de cas où le gonflement des prix est indu; mais, à tout prendre, il est d'avis qu'en tenant compte du service que réclame le consommateur, l'écart entre le coût réel de la production et ce que paie le consommateur pour ces denrées est raisonnablement étroit.

3. Dans ses recherches, votre comité a pris le coût basique payé au cultivateur pour les denrées comme le bœuf, le bétail, les porcs, le mouton, les produits de laiterie, les œufs, etc. Pour examiner cette phase particulière, votre comité a fait venir des représentants du ministère du Travail, du Bureau des statistiques, le surintendant de la Ferme expérimentale, le sous-commissaire du bétail, un professeur du collège agricole de Guelph, des représentants des *United Farmers of Ontario*, des hommes de l'industrie laitière, de l'empaquetage, de l'entreposage frigorifique, des minotiers, grainetiers, organisations coopératives, employés des abattoirs et marchands à commission; et sur la foi de la preuve soumise, votre comité désire déclarer que le coût de production de ces denrées, c'est-à-dire le prix payé au cultivateur, est de 100 pour 100 à 115 pour 100 supérieur à ce qu'il était il y a cinq ans. Le prix du porc a haussé de 125 pour 100 en moyenne; le bœuf est de 110 pour 100 à 125 pour 100, les produits de laiterie, sur base du gras de beurre, et les œufs sont de 100 pour 100 à 110 pour 100 au-dessus de la moyenne. Votre comité a considéré la possibilité d'apporter quelque remède sur ce point, soit (*a*) en fixant un prix, ou (*b*) en plaçant un embargo sur l'exportation des denrées alimentaires. Après étude très soigneuse, votre comité est d'avis que faire l'une ou l'autre de ces choses entraînerait les effets les plus désastreux, car tout effort venant du gouvernement ou du Parlement dans le sens de fixer les prix ou de tenter quelques réductions du prix de vente que reçoivent les cultivateurs, aggraverait simplement la situation difficile actuelle parce que cela tendrait à épuiser la source d'approvisionnement en dirigeant vers d'autres buts l'énergie productive qui s'intéresse à ce genre d'industrie. D'autre part, si le gouvernement plaçait un embargo sur l'exportation d'une catégorie quelconque de denrées alimentaires, non seulement le même effet en découlerait, mais cette politique serait dangereuse au sens économique. Cela aurait pour effet de décourager les industries productives par la restriction et la limitation des marchés,—et sûrement rien n'est plus évident que la nécessité d'encourager le plus possible tout genre de production, afin que par les exportations du Canada nous puissions affronter nos obligations mondiales et payer pour les denrées qu'il nous faut importer. De plus, l'enquête de votre comité, appuyée par les témoignages les plus dignes de confiance, indique, si l'on considère les conditions du travail et le coût de la nourriture du bétail, que ceux qui s'occupent de la production de ce genre de denrées alimentaires ne font pas un profit injustifié.

4. Un facteur notable, à vrai dire le plus important dans l'opinion de votre comité, est le prix actuel du blé, que l'on n'a pas étudié assez à fond. Pendant des années le ministère de l'Agriculture a poursuivi des enquêtes sur le coût de la production du grain, et ces enquêtes se trouvent dans divers rapports annuels des stations de démonstration et des fermes expérimentales. Un témoin, cultivateur pratique, a déclaré sous serment dans son interrogatoire, que la production du blé coûtait $2.00 le boisseau. Un examen des constatations du gouvernement met à vrai dire ce chiffre fortement en doute, mais votre comité s'est cru obligé d'accepter le prix fixé au cours des deux dernières années, croyant que des enquêtes raisonnables avaient été faites lors de la fixation du prix. S'il y avait eu des moyens de trouver une solution précise sur ce point, votre comité sent qu'il aurait dû épuiser la question, car en certaine mesure le prix de toutes les autres denrées est déterminé par le prix du blé. Votre comité doit se baser sur l'autorité susdite, et il ne tente pas de dire si le prix en question est équitable et juste, bien qu'il puisse ajouter que le prix, tel qu'il est fixé, est assez élevé pour encourager la production. Tant que ce niveau subsistera, non seulement le

prix du pain et de toutes les céréales se maintiendra, mais le coût basique de tous les autres produits restera élevé, la raison en étant que les prix du blé règlent dans une large mesure le prix des denrées courantes.

5. Venant à l'écart entre le coût basique et le prix payé par le consommateur votre comité trouve que s'il s'est produit des cas isolés de profits injustifiés et d'autres cas où de mauvaises méthodes ont entraîné des prix élevés, les affaires ont à tout prendre été faites sur marge d'un profit raisonnablement rapproché du coût réel.

6. Dans l'industrie des abattoirs et de l'empaquetage, nous trouvons que s'il est évident que de fortes compagnies font beaucoup d'argent dans la "masse", elles le font en raison de leurs méthodes efficaces et de leur forte production, et non pas en raison des profits excessifs sur les denrées elles-mêmes.

7. Les mêmes conditions dominent dans la minoterie. La marge couvrant les frais de meunerie et les profits réalisés sont d'environ les quatre cinquièmes d'un cent la livre de farine, alors que les profits nets ont une moyenne d'environ un dixième d'un pour cent. Pour démontrer ce que cela signifie, on a indiqué qu'une réduction de quatre-vingt-dix cents le baril de farine rendrait possible une réduction d'un demi-cent par pain d'une livre et d'une demi-livre de sorte que si tous les profits dans cette affaire se trouvaient rayés, la réduction possible serait inférieure à un dixième d'un cent sur un pain d'une livre ou d'une demi-livre.

7a. La même chose s'applique aux produits laitiers et aux œufs. Quant au beurre, votre comité trouve que les crémeries prennent la crème chez les cultivateurs et la transforment en beurre à un coût brut de $3\frac{3}{4}$ à 6 cents la livre, variant selon les localités et la distance du transport de la crème. Ce coût embrasse les frais de transport, la fabrication, les boîtes, la mise en marché et toute perte possible dans les recouvrements. Sous ce rapport, la preuve démontre qu'une crémerie n'a fait qu'un profit très faible.

7b. Votre comité s'est aussi enquis de la question de l'accaparement du marché, et il a trouvé sur ce point que la chose n'était pas établie. Il y a concurrence directe et aiguë, et quiconque a l'argent voulu et désire le faire, peut acheter directement des producteurs toutes les denrées qu'il veut—une caisse d'œufs ou une caisse de beurre, etc., selon le cas. La même chose s'applique aux produits de viande. Les marchés sont grands ouverts. Tout boucher, détailleur ou consommateur peut concurrencer dans le marché ouvert avec ceux qui poursuivent le même trafic.

8. Quant au détailleur, votre comité a trouvé que l'écart était plus accentué, avec résultats variables, indiquant des prix élevés injustifiés dans des cas isolés seulement. Mais si encore, comme dans le cas des denrées alimentaires, les opérations sont faites sur marge rapprochée du coût réel. A ce sujet, le public consommateur a le pouvoir de réduire le coût de cinq à quinze pour 100, en utilisant quelques-unes des marques moins chères des viandes ou en se contentant d'un service moins dispendieux. On a démontré que dans plusieurs parties du Canada, il devient difficile pour les détailleurs de disposer d'autres choses que des morceaux de choix, et il en résulte que les morceaux moins choisis doivent être sacrifiés. On a sur ce point donné une attention particulière au bacon, qui est vendu sur le marché anglais sous la forme appelée les deux côtés Wiltshire. Le marché canadien exige des qualités hautement spécialisées, ce qui oblige à fumer le porc en huit ou dix morceaux et de la façon la plus coûteuse,—et encore c'est le choix seulement qui trouve un débouché immédiat. Ces choses tendent naturellement à l'augmentation marquée du coût des denrées réellement consommées.

9. Les livraisons dispendieuses et fréquentes qu'on exige actuellement ajoutent matériellement au coût des marchandises. Que ceci puisse ou non être élagué, voilà une question que le public seul peut résoudre.

10. Quant à l'accumulation secrète, votre comité a étudié les archives de la division du coût de la vie du ministère du Travail, ainsi que la preuve soumise devant lui, et l'on a trouvé qu'il n'y avait aucun fait qui put être légitimement appelé accumulation secrète. Au cours des derniers six mois, il est vrai, il y avait en magasin au Canada une forte quantité de bœuf gelé. Ceci toutefois était un produit préparé

pour la Commission britannique des vivres, et avait été commandé par cette commission avant la signature de l'armistice; on le retenait en magasin en attendant les lettres de navigation, et la denrée n'était pas vendable au Canada sauf en quantité limitée.

11. Quant à l'épicerie en général, l'enquête de votre comité n'a pas été assez approfondie pour lui permettre de la traiter de façon complète soit au point de vue de la fabrication ou de la distribution. Il en est de même du poisson et des fruits. En tant que votre comité a pu avancer, la preuve indique la même condition générale, savoir: coût élevé de la distribution et profits nets faibles. Dans la portée la plus large des denrées, votre comité a progressé tout comme pour les denrées alimentaires, commençant avec le fabricant et finissant avec le consommateur. On a trouvé ici qu'une plus forte variation et un écart plus accentué existaient en certains milieux, mais encore les frais de production et de distribution ont semblé être les facteurs dominants dans la détermination des prix. Sous ce rapport, votre comité désire attirer l'attention de la Chambre sur deux lignes précises, savoir, les chaussures et les marchandises courantes. Pour les chaussures, votre comité a trouvé que l'augmentation du coût de fabrication était d'environ cent pour cent, avec une tendance à la hausse, en raison du coût augmenté du cuir et de l'augmentation dans les frais de main-d'œuvre. Dans cette ligne, les profits des manufacturiers varient de zéro, presque, à un maximum de 17 pour 100. Dans les marchandises courantes, les mêmes conditions ont été constatées. La matière première et le coût de la main-d'œuvre ont porté les frais de manufacture à une bonne augmentation de cent pour cent dans plusieurs cas, et à tout prendre le profit spécifique sur les marchandises est un faible facteur dans le coût payé par le consommateur. Deux cas cependant sont venus à la connaissance de votre comité dans ces deux lignes, où à son avis des profits excessifs ont été pris.

12. Pour en venir à la question de distribution dans ces lignes, votre comité a trouvé un écart plus accentué; et les frais de gestion dans les conditions actuelles imposent un lourd fardeau au public consommateur. Dans le cas des chaussures, les marchandises vont directement de la manufacture au détailleur, où un écart moyen de trente à cinquante pour cent se constate pour les lignes courantes et un écart plus élevé quant aux lignes spéciales. Votre comité désire sur ce point indiquer que dans toute la preuve qu'il a recueillie touchant les manufacturiers et détailleurs, on a établi très clairement que les marques spéciales ou exclusives des chaussures exigées par le public tendent à augmenter le coût dans une très forte mesure. Ainsi, il a été indiqué, par un détailleur dont la marge brute était la plus basse qui fut venue sous nos yeux, que sur trente paires de chaussures spéciales pour dames, en magasin en 1918, deux paires seulement avaient été vendues dans le cours ordinaire, et les vingt-huit autres paires avaient dû être sacrifiées à moins du prix coûtant. Ce fait peut être plusieurs fois multiplié dans chaque magasin de détail étudié.

13. Dans les marchandises courantes, telles que lainages, cotonnades, etc., l'écart entre le prix de fabrique et le prix de détail est d'environ 75 pour 100, soit de 15 à 25 pour 100 au marchand de gros, et une moyenne de 50 pour 100 au détailleur. A tout prendre, la preuve démontre que malgré ces fortes marges brutes, le profit net est faible s'il est calculé sur le capital ou sur le rendement. Il semble, toutefois, que ces frais d'affaires sont élevés. Les éléments qui entrent dans l'établissement de ces frais lourds sont les loyers, les taxes municipales et la main-d'œuvre; en étudiant ces aspects, votre comité a trouvé qu'en un endroit où le loyer comportait le 5 pour 100 des débours totaux, la valeur locative brute retirée de la propriété ne produisait que 5 pour 100 sur la valeur taxée.

14. *Combustible.*—Sur ce sujet, votre comité a pu étudier les conditions réelles dans deux villes seulement, mais il a pointé de près les archives du ministère du Travail et du Bureau des statistiques, recueillies pour le contrôleur du combustible; et il a trouvé dans ces archives qu'une augmentation notable du prix du charbon venait (*a*) des frais augmentés aux mines, (*b*) du transport, (*c*) de la distribution; et que la marge de profit dans les cas étudiés était très faible.

15. Pour ce qui est du cuir, des produits de caoutchouc, des matériaux de construction, des fournitures de plombiers, de la quincaillerie générale et des loyers d'habitation, votre comité regrette de n'avoir pas eu le temps de les étudier.

CONCLUSIONS.

16. Bien qu'avant la guerre il y eût augmentation régulière dans le prix des denrées, une plus forte augmentation s'est produite dans les prix pendant la guerre, et tout indique que les marchandises se maintiendront pendant très longtemps, sinon toujours, à un prix élevé. La rareté de la matière première et la destruction découlant de la guerre ont en partie provoqué cette hausse des prix; mais plus encore l'expansion du numéraire et du crédit a causé une dépréciation monétaire, et comme les valeurs ou les prix sont exprimés en termes de numéraire, qui est en réalité une quantité de comptoirs, le dédoublement du nombre des comptoirs et la diminution de la quantité des denrées entraînent une majoration conséquente des prix. Il ne faut pas oublier que l'expansion des crédits de banque a été proportionnée à l'augmentation dans les prix de production et que les banques ont été appelées à fournir des sommes immensément plus considérables que dans l'avant-guerre pour faciliter le commerce. D'immenses transactions ont été rendues possibles pour des compagnies ayant un capital relativement faible, grâce à une politique généreuse de crédit de la part des banques. L'accumulation des réserves, par les corporations mercantiles du pays est un moyen de nous rendre moins dépendants des emprunts étrangers et de placer nos affaires sur une base plus sûre, et nulle critique méritée ne saurait être faite de ce principe d'augmenter ainsi le capital usité dans les affaires.

17. Alors que les corporations étaient obligées, pendant la paix, de faire rapport sur leurs bilans annuels, que ces derniers étaient livrés à l'inspection publique, les firmes particulières et les associations ont aussi, pendant la guerre, été requises de faire ces rapports à la Commission du coût de la vie et à la Commission des vivres du Canada. Avant ces rapports, il était impossible de faire un examen satisfaisant du commerce intérieur du pays.

18. On ne saurait dire que le niveau supérieur des prix est fixé. Tout démontre que dans les circonstances actuelles, les prix sont instables. Qu'ils montent ou qu'ils restent stationnaires ou baissent, cela n'a pas encore été déterminé, et, apparemment, on ne saurait le faire.

19. La vérité est que le rétablissement des conditions modifiées n'a pas encore été réalisé, et tout pesage adventice des facteurs qui l'affectent est impraticable. Tant de facteurs agissants ne sauraient trouver leur franc rétablissement dans la marche réelle des affaires.

20. Si les prix individuels du présent, comparés à ceux de 1914, paraissent être élevés de façon extravagante, la comparaison du prix actuel d'une denrée quelconque aux prix des autres denrées accuse dans toute catégorie une hausse uniformisée.

21. Si les conditions sous-jacentes signalées ci-dessus ont contribué à l'augmentation des prix, l'attention étroite et le contrôle du gouvernement sur le commerce du pays a constitué un facteur important pour empêcher une hausse exceptionnelle dans quelques denrées et pour établir l'uniformisation précitée.

22. Les recherches du comité ont démontré que plusieurs des compagnies lancées dans le commerce ont très fortement augmenté leur capital pendant les cinq ou six dernières années. Il y avait eu avant la guerre plusieurs fusionnements et une grande quantité de capitalisation fictive. Une augmentation stable des prix a permis aux corporations de faire de gros profits et de porter les émissions renflées à l'étiage du dividende. Du profitage était inévitable en raison de la valeur augmentée des actions tenues, et justifiable en raison de la dépréciation subséquente prévue de la valeur du stock lors du rajustage. Les compagnies qui ont créé des réserves sans capitaliser leurs gains peuvent se justifier de la ligne de conduite qu'elles ont suivie. Ceci admis,

cependant, il reste avéré que dans plusieurs entreprises les profits ont été très élevés et ont exigé que le gouvernement prenne vent de la situation. Votre comité, dans son deuxième rapport, recommandait en conséquence à la Chambre l'établissement d'une commission du commerce ayant pouvoir de réglementer et de contrôler la situation anormale actuelle.

23. Des cas individuels de profits élevés ont été découverts, mais ceux-là ne sont probablement pas plus nombreux ou excessifs que pendant les temps ordinaires de la paix. Dans quelques cas, ils venaient des commandes de guerre, en d'autres ils découlaient de la spéculation et de l'efficacité et encore, d'autres cas indiquaient des conditions favorisées et la cupidité.

24. Le comité désire faire remarquer qu'une certaine responsabilité pour les frais supérieurs de la vie chère provient, à son avis, de l'achat gaspilleur du consommateur, comme, par exemple, dans le cas des viandes. La commande des approvisionnements ménagers par téléphone, où l'habitude est de commander ce qu'il y a de meilleur, peut être citée à l'appui; et ceci a une affinité distincte avec le troisième cas, notamment les frais de livraison. Ces frais sont indubitablement accumulés par un usage irréfléchi du téléphone dans les commandes multiples données dans la journée au détailleur. Pendant la période des salaires majorés qui découla de l'augmentation des prix, le public exigea une haute qualité de marchandises de toutes descriptions, et cela tenait exclusivement du contrôle du consommateur. L'absence de diligence dans l'achat est aussi un facteur dans l'augmentation du coût de la vie.

25. Votre comité comprend que l'expansion industrielle découlant de la manufacture des munitions au Canada est une autre cause des prix élevés. Les forts salaires offerts ont attiré de grands nombres de gens des districts ruraux dans les villes. Ce mouvement, au Canada, était déjà en marche depuis quelque temps avant la guerre, mais il s'est accéléré. Il en est résulté un défaut de main-d'œuvre sur les terres, et une forte diminution dans la production agricole. Plusieurs d'entre ces gens dédaignent de retourner sur la ferme et, en conséquence, il y a congestion ouvrière dans les villes. Il peut ne pas exister d'autre moyen de corriger ce mal, que la sombre alternative offerte par une dépression d'affaires.

LES REMÈDES.

26. *La Commission du commerce.*—Votre comité, dans son rapport intérimaire, recommandait la constitution d'une commission du commerce qui continuerait à étendre le travail fait, non seulement par le présent comité, mais par les divers contrôles que le gouvernement a mis en œuvre pendant la guerre. La publicité donnée aux enquêtes d'une commission semblable aura un effet stabilisateur. Ses pouvoirs de réglementation, appliqués à la pratique et aux conventions industrielles, hâteront la réforme, et de grandes questions de programme où l'industrie tend aux combinaisons et aux restrictions, pourront être confiées à la commission pour action consultative.

27. *Coopération.*—Votre comité s'est aussi enquis de la question de coopération et a fait comparaître des représentants de plusieurs corps coopératifs; et dans chaque cas les témoignages donnés établissaient que de grandes difficultés étaient éprouvées pour l'obtention de marchandises, directement des manufacturiers et des marchands de gros. Bien que votre comité n'eût pas assez de temps pour autoriser des conclusions définies, il est toutefois d'avis que toute la question d'achat et de distribution coopératifs devrait être soigneusement instruite parce que dans toutes les lignes étudiées le plus vaste écart s'est trouvé dans la distribution entre le manufacturier et le consommateur.

28. Le remède spécifique de ces conditions ne peut s'exprimer qu'en termes généraux,—Ramenez nos gens dans l'industrie productive aussitôt que possible. Toute guerre du passé a produit de fortes augmentations dans le prix des denrées, et le seul moyen par lequel les nations ont pu se réhabiliter dans les périodes d'après-guerre a

été l'application intense à l'industrie productive. Ceci affirmé, votre comité ne croit pas qu'il devrait quitter ce sujet sans recommander fortement ce qu'il considère être la nécessité primordiale du moment, c'est-à-dire: le besoin d'amener notre peuple à voir la situation telle qu'elle est. Il faut que le Canada ait plus d'hommes dans l'industrie productive si notre population doit lutter avec les conditions qui la confrontent à l'heure actuelle. Votre comité insiste sur le besoin d'efforts unifiés afin de récupérer les gaspillages des cinq dernières années, pour que le Canada puisse être ramené à son état normal. En analyse finale, la situation du problème entier réside dans la volonté de tout le peuple canadien de profiter des superbes occasions qu'il a devant lui et de les utiliser.

Votre comité, conformément à la résolution adoptée par la Chambre le 30 mai dernier, a retenu les services de comptables et des aides nécessaires pour expédier l'enquête pour laquelle il avait été nommé. Leurs factures ont été présentées au comité, ont été jugées raisonnables, et approuvées. Il recommande qu'elles soient payées.

Votre comité, en soumettant le présent rapport à la considération de la Chambre et du gouvernement ajoute ci-contre une copie de la preuve, imprimée de jour en jour pour l'usage du comité, et il recommande que les copies restantes soient reliés sous couverture de papier pour être distribuées aux membres de la Chambre, avec une table des matières que le greffier du comité préparera; qu'on ajoute aussi le deuxième et le troisième rapport soumis à la Chambre, et les états ou archives dont on a ordonné l'impression comme appendice à la preuve donnée par les témoins qui ont présenté ces déclarations, états ou archives sur demandes de votre comité.

Votre comité recommande aussi que ses rapports, la preuve recueillie et les états et archives soumis à ce sujet, soient imprimés comme appendice aux Journaux de 1919, et que la règle 74 à cette fin soit suspendue.

Le tout respectueusement soumis.

J. M. DOUGLAS.
Président intérimaire.

LISTE DES TEMOINS ENTENDUS.

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES.

OTTAWA, 5 juin 1919.

Le comité spécial, chargé de s'enquérir des prix exigés pour les substances alimentaires, s'est réuni à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Nicholson.

Membres présents.—Messieurs Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding, Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (Algoma), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens, Sutherland et Vien.

M. McCoig: Je présente la motion suivante:

" Que le gérant des ventes de la compagnie *Advance Rumley Thresher*, de Winnipeg, soit sommé de comparaître devant ce comité pour rendre témoignage quant au prix des tracteurs n[os] 10902, 10903 et 10866 vendus aux producteurs de substances alimentaires, et qu'il produise tous les documents montrant les valeurs énoncées pour des fins d'importation, les prix auxquels ils ont été vendus au Canada et les noms des acheteurs, et, en somme, tous les documents se rapportant à l'importation et à la vente de ces tracteurs et de tous autres tracteurs 15-30 chevaux-vapeur importés en 1918 et 1919, et aussi que le gérant des ventes de la compagnie *International Harvester*, de Hamilton, Ont., soit sommé de rendre témoignage quant à leurs tracteurs 15-30 chevaux-vapeur, combien il en a été importé au Canada, à quel prix et à qui ils ont été vendus, quels étaient les prix d'importation au Canada, et tous autres renseignements se rattachant à la disposition de ces machines."

M. Davidson: Je présente la motion suivante:

" Résolu que plus ample considération de la présente motion de s'enquérir soit différée jusqu'à ce que le comité ait eu l'occasion de s'enquérir des causes qui ont agi plus directement sur la hausse des prix entre ceux payés par le consommateur et ceux reçus par le producteur."

Le comité va aux voix sur l'amendement qui a été adopté par 8 voix contre cinq.

Le PRÉSIDENT: Je déclare l'amendement adopté. Nous allons maintenant entendre le Dr McFall.

Le Dr McFall se présente devant le comité.

Le PRÉSIDENT: C'est le désir du comité que vous puissiez nous renseigner au sujet du prix de production des substances alimentaires, des vêtements et autres nécessités de la vie, ainsi que des profits qui sont réalisés là-dessus. Nous désirons avoir les renseignements que votre département possède à ce sujet, dans toute la mesure où il vous est possible de le faire.

M. Vien:

Q. Quelles sont vos attributions?—R. Je comparais devant vous en qualité de commissaire du coût de la vie, et je suis aussi le chef de la division du commerce interne du Bureau Fédéral des Statistiques. A venir à la dissolution de la Commission des Substances alimentaires, j'avais charge des statistiques de ladite division, ainsi que celles du contrôleur du combustible, qui comprennent le système de rapport des permis qui a été réalisé sous ma direction.

[Dr R. J. McFall.]

Q. Quand avez-vous été nommé contrôleur des substances alimentaires?—R. Le titre est Commissaire du coût de la vie, ou quelque chose comme cela. C'est purement nominal. J'ai été nommé en vertu de l'arrêté du conseil concernant le coût de la vie en date du 3 mai 1915.

Q. Avant cela, de quoi vous occupiez-vous? R. Avant cela, j'avais charge de la Commission Interne du Bureau Fédéral des Statistiques et j'étais le chef de la division des statistiques de la Commission des Substances alimentaires.

Q. Vous avez occupé des bureaux à Ottawa?—R. J'en ai eu trois l'année dernière.

Q. Avez-vous un bureau dans le moment?—R. Oui, dans le moment.

Q. A Ottawa?—R. Oui.

Q. Sous quel contrôle?—R. Dans deux départements.

Q. Lesquels?—R. Le ministère du Commerce et celui du Travail.

M. Devlin:

Q. Vous vous occupez, dans le moment, de vous enquérir au sujet du coût de la vie?—R. Parfaitement.

Q. Et cela, je crois, depuis environ deux ou trois mois?—R. Je ferais aussi bien, n'est-ce pas, de vous donner un résumé de ce que j'ai fait, afin que le comité puisse mieux savoir à quoi s'en tenir à mon sujet, car il y a eu beaucoup de malentendu en ce qui concerne tout cela et je crois qu'il importe que vous soyez fixés sur ce qui se passe. Je le répète, à venir au 3 mai dernier, j'occupais deux positions, dont l'une de la division administrative du Bureau Fédéral des Statistiques, division qui relevait autrefois de la Commission du recensement, position qui n'avait jamais existé avant ma nomination le 20 juin 1917, et dont nous ne savions pas dans le temps quelles en pourraient être les conséquences. Mais c'était certainement une charge des plus utiles, comme vous le savez fort bien, et je constatai lors de ma nomination que le meilleur moyen de faire mon travail serait de me mettre en contact avec les diverses autres organisations. Je joignis alors mes efforts aux leurs, ce qui m'a permis de me renseigner sur chaque branche de ce travail. En outre, ainsi que vous devez le savoir, M. O'Connor donna sa démission au printemps de 1918, et quelques semaines après je fus informé que mon nom était en considération pour la situation. Je n'avais pas sollicité cette position, mais le ministre du Travail m'ayant demandé si je serais prêt à prendre charge de certaines responsabilités je répondis que je serais prêt à les assumer si mon chef, M. Coates, voulait que je le fisse. M. Crothers, qui était alors ministre du Travail, me dit qu'il désirait prendre charge de certains rapports qui avaient été auparavant publiés régulièrement par l'ex-commissaire du coût de la vie, M. O'Connor. On m'informa que ces rapports et le travail dont ils traitaient avaient trait surtout au rapport mensuel des entrepôts frigorifiques, au rapport mensuel sur le coût de la production du pain, et à certaines données qu'on était à recueillir sur le coût de la distribution du charbon. En étudiant tout cela, je vis que je pourrais très bien me charger de la chose en outre de mon travail habituel, et c'est alors que je me mis à l'œuvre. En étudiant mon sujet davantage, je constatai que nous ferions bien d'aller encore plus loin que nous ne l'avions fait jusqu'alors. Il nous faut entrer dans le sujet de la ramification de toutes ces choses, et je pourrais aussi ajouter que, subséquemment à l'époque de ma nomination, M. Crothers m'informa que des plaintes lui étaient parvenues au sujet du prix de la gazoline, ce qui se rapporte jusqu'à un certain point à l'objet pour lequel vous siégez en ce moment. La chose n'est peut-être pas très importante; je dirais même qu'elle n'est pas de première importance.

M. Reid: Le comité entend-il prendre cette déposition sous serment?

Le greffier donne lecture de l'ordre de renvoi.

M. Reid: Je crois que cette déposition doit être entendue sous serment.

M. McFall: Je suis prêt à prêter serment, mais il y aurait certaines choses que je ne pourrais pas attester sous serment.

M. HOCKEN: Ne ferions-nous pas aussi bien de continuer à laisser M. McFall faire sa déclaration générale avant de lui faire prêter serment?

M. McFALL: Je le répète, M. Crothers m'informa qu'il avait reçu des plaintes au sujet de la gazoline et il me demandait de m'enquérir à ce sujet. C'est ce que je fis, et si vous voulez bien parcourir les rapports que je soumis sur la situation, vous verrez que le résultat de cette enquête fut qu'alors que le coût de l'importation de la gazoline en ce pays était avancé de cinq sixièmes de cent l'été dernier le prix pour le consommateur était resté le même. Le prix pour le consommateur en ce qui concerne les fournisseurs de gros, n'est pas avancé, bien qu'ils auraient voulu l'avancer jusqu'à ce que cela pût représenter une somme globale de trois quarts de million ou d'un million de dollars. Durant l'été, je constatai aussi, en poursuivant mon travail avec la Commission des Substances alimentaires que les marchands retiraient un avantage marqué de la situation. J'allai aux renseignements dans cette ville, et je constatai que les détaillants étaient coupables de parjure ou de faux prétextes ou des deux à la fois. Je soumis la chose au procureur général de la province et il décida que cela ne relevait pas des instructions. Je pris aussi quelques renseignements durant l'été au sujet des raffineries canadiennes de sucre.

M. McCoig:

Q. A quelle époque de l'année vous êtes-vous informé au sujet de la gazoline?—R. C'était en été.

Q. Etiez-vous à l'emploi du gouvernement l'automne dernier, quand une ordonnance a été rendue réglementant le profit sur le bacon et la gazoline et forçant par là même plusieurs marchands à se retirer des affaires?—R. Je ne crois pas que cela ait été jusqu'au point de les forcer à cette extrémité.

Q. C'est ce qui est arrivé, parce que vous aviez mis le commerce entre les mains de plus gros marchands?—R. Je ne vois pas que cela ait pu avoir semblable effet.

Q. Vous rappelez-vous les circonstances?—R. Je me les rappelle fort bien.

Q. Vous rappelez-vous qu'à Sarnia l'*Imperial Oil Company* fournissait au public toute la gazoline qu'il voulait, et que les fournisseurs habituels se trouvaient dans l'impossibilité de le faire?—R. Non, je ne me rappelle pas cela.

Q. Cela est la vérité et la même chose s'applique à d'autres villes.—R. Dans tous les cas, l'ordonnance à ce sujet ne fut jamais mise en vigueur.

Q. Mais le public ignorait cela, et chacun pensait naturellement que l'ordonnance allait être mise en vigueur, ou sans cela le gouvernement n'aurait pas donné ces instructions.—R. Je serai très heureux, si le comité le désire, de discuter tout cela plus tard si vous voulez me permettre de continuer à vous exposer ce que j'ai à dire. Je dois déclarer que certains détaillants réalisaient jusqu'à 11 cents le gallon au détail, et je dus faire quelques règlements à cet égard. A peu près vers le temps où mes rapports sur l'enquête au sujet de la gazoline furent rendus publics, il fut démontré que les raffineurs et les gros marchands étaient tenus à 1 cent le gallon. Dans ce temps-là le sous-comité du Travail était très intéressé dans la chose, et recommandait d'édicter des règlements très sévères. Je ne puis pas entrer dans plus de détails, mais certains règlements ont été établis dans le temps qui pourraient nous amener à fixer des prix. Dans ce temps-là aussi, la question de la revision de la loi fut mise sur le tapis. Autant que j'ai pu voir, cette loi était très insuffisante. J'ignore qui a pu la rédiger, et apparemment c'était alors la meilleure loi qui pouvait être élaborée, mais les conditions de sa mise en vigueur étaient loin d'être satisfaisantes, et j'incline à croire que mon prédécesseur qui est présent dira comme moi que la chose était très difficile. Ce n'était pas facile d'obtenir du procureur général de la province qu'il pût s'entremettre à ce sujet. Nous eûmes dans la suite une revision, je crois que ce fut le 8 octobre. C'était la première revision qui donnait direc-

[Dr R. J. McFall.]

tement au ministre du Travail les pouvoirs nécessaires de s'enquérir directement, ce qui était impossible auparavant, et il avait aussi pleins pouvoirs de mettre les règlements en vigueur sans en référer au procureur général de la province. En vertu de la loi, il avait pleins pouvoirs de la mettre en vigueur par toutes méthodes de justice. Je puis aussi ajouter qu'en vertu de la loi, le commissaire a maintenant ces pleins pouvoirs, et j'incline à croire qu'en ce qui concerne le ministère du Travail, les articles 4 et 5 définissant nos pouvoirs nous mettent pleinement en mesure de conduire toutes les enquêtes nécessaires chaque fois que le gouvernement reçoit du ministère de la Justice autorité de procéder.

M. Devlin:

Q. Depuis combien de temps avez-vous ces pouvoirs?—R. Je crois que l'ordonnance fut rendue le 8 octobre 1918. J'ai oublié le numéro de l'ordonnance. Il y eut une nouvelle revision le 10 ou le 11 décembre 1918. Dans la première disposition, non seulement les pouvoirs du ministère du Travail étaient-ils revisés et la définition des nécessités de la vie élargie jusqu'au point de comprendre presque tout, mais en même temps les pouvoirs des municipalités étaient étendus. M. Crothers était d'avis qu'il fallait donner aux municipalités le plus de pouvoirs possibles, et de rendre publics ce qu'elles considéraient être des prix équitables et aussi d'instituer des poursuites sans en référer au procureur général de la province. Elles reçurent le pouvoir de soumettre chaque cas directement aux tribunaux, ou d'en référer au ministre du Travail ou au procureur général de la province. La seule restriction était que les membres du comité local des prix équitables devaient être des membres ou des officiers du Conseil local. Mais c'était là un point au sujet duquel il y avait peu de divergence d'opinion.

M. Nesbitt:

Q. Quel droit avez-vous d'en référer au procureur de la province?—R. Tout ce que je puis faire, c'est de lui soumettre le cas en litige.

Q. Vous n'avez pas le droit de le forcer à prendre des mesures de rigueur?—R. Non, la loi actuelle donne au ministre du Travail le pouvoir de conduire une enquête. Le ministre ne peut pas forcer le procureur à faire quoi que ce soit; mais il a le droit de le faire, et il peut aller le voir s'il le juge à propos. Cette seconde revision de la loi ne contenait aucune disposition donnant aux municipalités le droit de s'enquérir des prix équitables, et en vertu de la présente loi elles peuvent faire une enquête préliminaire, ou le président de la Commission des Substances alimentaires peut faire une enquête sans avoir à soulever l'opinion publique. Vous devez savoir quand on commence à ouvrir une enquête le public en arrive à la conclusion qu'il y a quelque part des profiteurs. C'est là ce qui se dit couramment, et il ne sert à rien de discuter la chose. C'est pourquoi nous nous sommes partagé les rôles, d'abord une enquête et en second lieu pleins pouvoirs de la Commission en vertu de la Loi des Enquêtes, et s'il se présente une autre question en matière de prix équitables ou autre chose de ce genre alors nous devions en référer au Conseil qui peut instituer des poursuites s'il y a eu une violation ou preuve de profits indus, ou de trusts quelconques en vue de restreindre le commerce.

M. Devlin:

Q. Quels résultats pratiques avez-vous obtenus de ces poursuites? Y a-t-il eu plusieurs poursuites?—R. Il n'y en a pas eu un grand nombre.

M. Nesbitt:

Q. Quel résultat pratique avez-vous obtenu de l'enquête?—R. Le comité municipal d'enquête, d'après la loi, est supposé faire rapport au ministre du Travail de

ses opérations et de leur résultat. En réalité, la loi actuelle ne l'oblige pas d'en référer au ministre du Travail. Je crois que des comités ont été constitués sans que le ministère du Travail en ait eu connaissance. Bon nombre de ces comités ont fait des enquêtes et les résultats n'en ont pas été portés à notre connaissance.

M. Devlin:

Q. Par qui ces comités ont-ils été constitués?—R. Les conseils municipaux locaux ont le droit de constituer ces comités.

M. Vien:

Q. Y a-t-il eu plusieurs de ces comités?—R. Je crois qu'il a été institué environ une douzaine de comités de prix équitables, et depuis ce temps-là on en a établi quelques autres. Il s'est fait aussi plusieurs enquêtes, mais je ne pourrais pas dire que les résultats en aient été très probants. En fait, l'une des enquêtes les plus importantes qui ont été conduites fut à Winnipeg il y a quelque temps, au sujet du prix du bacon, et il y a eu aussi d'autres enquêtes de même nature, et je crois que ce fut la ville de Windsor qui décida de s'occuper de la question locale entre les cultivateurs et les détaillants.

M. McCoig:

Q. Il y a eu toute une agitation au sujet du prix du bacon, parce que les gens de Windsor s'étaient aperçus que de l'autre côté de la rivière, à Détroit, le bacon et le jambon se vendaient meilleur marché qu'à Windsor. Cela, naturellement, causa beaucoup de mécontentement à Windsor.

Le PRÉSIDENT: Pour ce qui est de cette question d'investigations municipales et des poursuites, y a-t-il eu quelques poursuites instituées par le ministère de la Justice comme suite au rapport soumis par les municipalités?—R. Il n'était pas question d'investigations de la part des municipalités, autant que je puis savoir, entreprises au nom du Dominion. Les commissions locales de prix équitables ont institué des poursuites devant les autorités locales. Je crois qu'il y en a une dans l'Alberta, dans un endroit où les consommateurs ne se déclaraient pas satisfaits.

Q. Quel a été le résultat de l'enquête de Winnipeg?—R. D'une manière générale, et autant que je puis voir, le résultat a été qu'on a pu connaître quelles étaient les fabriques qui étaient là-bas en activité. J'ai presque oublié où j'en étais, avant cette digression. Ce que j'ai dit vous donne une assez bonne idée de la loi, et alors je me contenterai de dire pour le moment que la loi actuelle est amplement suffisante pour faire face à la situation, car elle donne au ministre du Travail ou à son sous-ministre, ou à son délégué, les pouvoirs nécessaires pour conduire des enquêtes en tout ce qui a trait aux nécessités de la vie.

M. Devlin:

Q. Avez-vous les résultats de ces enquêtes sous forme d'imprimé, parce que c'est là ce dont nous devons nous occuper dans le moment?—R. Parfaitement, mais je n'ai pas cela sous forme d'imprimé. Je puis cependant vous renseigner sur tout cas spécial ayant trait à tout sujet distinct que vous pourriez désirer.

Q. Laissez-moi vous poser une question. Faites-vous des enquêtes au sujet des entrepôts frigorifiques, ou faites-vous l'inspection de ces entrepôts?—R. Des enquêtes ont été faites par mon prédécesseur, M. O'Connor, mais nous avons maintenant revisé tout cela, et nous avons maintenant un meilleur système d'opération. Quand je cherchai à étudier cette question des entrepôts frigorifiques, surtout en ce qui concerne les rapports que ces entrepôts peuvent avoir avec la Commission des Subsides alimentaires, je m'aperçus qu'il était nécessaire de faire une certaine revision afin d'éviter

[Dr R. J. McFall.]

des duplications inutiles. Je dois dire, du travail inauguré par M. O'Connor, que je ne puis pas comprendre comment il a pu réussir à faire tant de choses en vertu de la loi qui existait en ce temps-là, et je n'hésite pas à dire qu'il a dû être un homme exceptionnel pour avoir réussi à mettre tant de choses en lumière en ce qui concerne ces entrepôts frigorifiques, et il est réellement surprenant qu'il ait pu tant nous en apprendre au sujet des approvisionnements disponibles dans les circonstances. Les marchands de grains sont toujours heureux de nous donner des renseignements toutes les semaines, et maintenant nous avons des rapports mensuels de tous les entrepôts frigorifiques.

Q. Vous obtenez ces rapports volontairement?—R. Il y a une loi, mais nous ne sommes pas forcés de poursuivre afin d'obtenir les renseignements dont nous avons besoin au sujet de l'industrie des grains. Je crois cependant qu'il nous faudra poursuivre quelques-uns de ces entrepôts avant que nous en ayons fini.

Je ferais peut-être mieux d'expliquer tout d'abord pourquoi ce rapport touche à celui de la Commission des Substances alimentaires. Il est très difficile d'établir ici une ligne de démarcation, et de suivre un programme défini. Le rapport de M. O'Connor avait trait à ceux que vous appelez les préposés des entrepôts. Il s'agissait en réalité d'atteindre les produits principaux, ceux des marchands de gros et des fabricants de salaisons, et à faire rapport mensuellement des stocks en entrepôt, soit que le marchand ou le fabricant en fût ou non le propriétaire, et quels étaient les stocks possédés au Canada, soit en entrepôt ou partout ailleurs.

Le président:

Q. Les chiffres sont-ils exacts?—R. Je vais arriver à cela dans un moment. Autant que je puis savoir, il n'y a pas eu vérification de ces chiffres. M. O'Connor est ici et il pourra vous dire ce qui en est. Autant que je puis savoir, il n'y a pas eu vérification de ce rapport à venir jusqu'à ce temps-là. Je demandai des rapports sur tous les principaux entrepôts frigorifiques, et je pus réussir à avoir une liste bien plus considérable que celle obtenue par le commissaire de la laiterie et des entrepôts frigorifiques. Je leur demandai de me faire rapport des stocks qu'ils avaient dans leurs entrepôts, soit qu'ils en fussent ou non les propriétaires. C'est là un renseignement d'ordre technique que je devais m'attendre d'avoir dans le premier rapport, mais comme je ne l'obtins ni dans le second ni dans le troisième, je vais donner quelques autres explications. Il y a des entrepôts publics, comme celui de Gould à Montréal, qui ne sont qu'entrepositaires pour le compte d'autres particuliers. Il y a aussi un autre entrepôt, celui de Lobell et Christmas, qui reçoit toutes marchandises qu'on leur demande de garder et qui a aussi ses propres stocks. Ils peuvent fort bien avoir des marchandises pour P. Burns, et il en est probablement ainsi. Dans le passé, les rapports comprenaient ces deux dénominations, c'est-à-dire les stocks que vous pouvez posséder, quelque part qu'ils puissent être, et les stocks en votre possession, quels qu'en soient les propriétaires. Je fis une séparation, et je demandai à Lobell et Christmas de me faire rapport de tout ce qu'ils avaient, et je demandai aussi à Burns de me faire rapport de ce qu'il avait dans son propre entrepôt. Cela a demandé beaucoup de correspondance, mais j'obtins ce que je voulais. Une fois, je fis remarquer à Burns que son rapport était inexact, et il me dit que non, et comme je lui faisais remarquer que j'avais la preuve de ce que je disais on me répondit: "Nous avons fait rapport jusqu'à la dernière livre." C'était là précisément ce que je n'avais pas demandé. Nous obtenions par là même une duplication, et alors on me donna les renseignements que je demandais, bien que les rapports vinssent de deux points de vue opposés. Quiconque possédait des marchandises devait prendre un permis et faire rapport de ses ventes en produits alimentaires mois par mois. Il y avait vingt colonnes, et c'était un travail assez ardu que de les remplir, mais nous en retirions presque autant de profit que d'une

[M. R. J. McFall.]

inspection. La Commission a aussi fait une inspection. Nous avons empilé les anciens rapports des approvisionnements visibles, et le coût de la main-d'œuvre, montrant quelles étaient les marchandises qui étaient en entrepôt frigorifique. Nous avons aussi compilé les centaines de permis dans les rapports de la Commission des Substances alimentaires, montrant quelles marchandises étaient détenues par les marchands de gros par tout le pays. M. Ballantyne était le président de la section des produits alimentaires de la Commission, et j'eus un entretien avec lui, et nous en vînmes à la conclusion au commencement de l'été que le rapport de la fin de mai était plein de duplications. Nous revisâmes alors toute la chose, et nous constatâmes qu'il y avait une différence de peut-être cinq pour cent—pas plus. Je savais exactement, comme vous pouvez voir, ce qu'il y avait dans chaque entrepôt, et ce que possédait chaque marchand de gros, et en comparant les deux je constatai que tout cela se rapprochait de très près. Selon moi, cela voulait assez dire que nous serrions de très près les faits réels, peut-être d'aussi près qu'il était possible d'y arriver, parce que celui qui dit que ses statistiques sont absolument parfaites—eh bien, il est inutile de lui faire rendre témoignage, parce que tout ce qu'il dira ne vaut rien.

Q. Avez-vous fait une inspection afin de vérifier les rapports des entrepôts frigorifiques?—R. Je suis entré en négociations pour ces inspections, mais à venir jusqu'à présent je n'en ai pas fait.

Q. Je ne veux pas dire personnellement, mais avez-vous des inspecteurs dans votre département?—R. Je n'en ai point. Je suis entré en négociation avec la Commission de la Laiterie et des entrepôts frigorifiques, afin qu'ils puissent mettre des inspecteurs en campagne. Quand la Commission des Substances alimentaires était en fonctions, et comme j'en étais l'un des officiers je savais que les rapports qui étaient communiqués à la Commission des Substances alimentaires, et qui corroboraient mes propres rapports, étaient en certains cas des inspections d'essai, mais non pas dans tous les cas—car cela aurait été impossible—mais en certains cas, et comme ce n'étaient là que des inspections d'essai, et que ces cas étaient sujets en tout temps à l'inspection, nous avions la preuve corroborative que nous désirions.

Q. Ces entrepôts étaient inspectés par la Commission des Substances alimentaires?—R. Oui, et je pris des arrangements il y a quelques mois avec la Commission de la Laiterie et des Entrepôts frigorifiques afin de faire faire des inspections. Il y a maintenant un inspecteur en campagne. La chose n'est pas encore aussi avancée que je le désirerais.

M. McCoig: Nous sommes heureux d'avoir tous ces renseignements, mais ne serait-il préférable d'abréger un peu et de nous parler de certains cas concrets où il pourrait y avoir eu de l'injustice, afin que nous puissions tirer parti de son témoignage pour assigner celui que nous désirons voir comparaître devant le comité, et de la sorte nous pourrions serrer notre sujet de plus près.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous allons permettre au Dr McFall de poser la base de son témoignage, car M. Gillivray n'est pas ici....

Dr McFall: On lui a demandé de venir, et il a promis de s'occuper de la chose. Je sais que son rapport là-dessus n'est pas prêt. Je vous dis cela pour que vous sachiez à quoi vous entenir.

M. Devlin:

Q. Avez-vous quelques suggestions à faire pour aider le comité?—R. Oh, j'en ai un bon nombre. Si on veut bien me permettre de dire encore quelque chose au sujet du rapport traitant des produits laitiers en entrepôts frigorifiques, vous paraissez croire, comme je crois aussi moi-même, que la nécessité d'une autre inspection s'impose pour ces rapports et j'ai pris des arrangements pour que cela soit fait le plus tôt possible. Ces jours derniers, alors que la Commission des Substances alimentaires

faisait circuler les rapports, la chose n'était pas aussi pressante, bien qu'elle le soit extrêmement aujourd'hui.

M. Vien:

Q. A quelle date avez-vous pris ces arrangements?—R. Il y a quelque mois, à peu près vers le temps où la Commission des Substances alimentaires disparaissait.

Q. Il y a combien de temps de cela?—R. Environ trois mois. M. Ruddick, je crois, s'occupe de la législation.

Q. Y a-t-il eu une inspection depuis lors?—R. L'un des inspecteurs est en campagne tout le temps.

M. Euler:

Q. Ses inspections confirment-elles le rapport?—R. Aucune différence n'a été relevée à venir jusqu'à présent.

M. Nesbitt:

Q. Il ne s'occupe que des quantités.—R. Je pourrais discourir toute la journée sur le sujet des produits laitiers, mais je ne crois pas qu'il soit à propos de le faire. Je tiens seulement à vous dire qu'à venir jusqu'à quelques mois, vers février, alors que la Commission des Substances alimentaires cessa de fonctionner, nous avions des preuves corroboratives venant de toute part, y compris les inspecteurs. Quand la susdite commission cessa de fonctionner, j'entrai en négociations avec la Commission de la Laiterie et des Entrepôts frigorifiques, pour savoir qui serait lofficier permanent, car moi je ne suis qu'un officier temporaire, afin que vous puissiez voir en quelle posture nous nous trouvions ici exactement. Maintenant, pour passer à autre chose, parlons du charbon...

M. Douglas:

Q. Etablissez-vous quelques données comme suite à vos investigations?—R. Pour les entrepôts frigorifiques?

Q. Oui.—R. Ces données sont transmises à la Canadian Press, Limited, tous les mois, sous forme miméographique, et les producteurs, les marchands de produits alimentaires, les marchands de gros en sont venus à considérer ces renseignements comme étant très précieux pour eux, et à quelques exceptions près ils veulent continuer à les recevoir. Ces statistiques leur sont utiles pour leurs opérations, et elles montrent quelle est l'opinion de ceux qui connaissent le mieux ce genre d'opérations. A l'époque de ma nomination, je pris charge du travail des statistiques et je reçus avis de toutes sources au sujet du charbon d'après le système des permis et rapports; tout le contrôle du charbon fut mis sous mon organisation, qui était sous la gestion immédiate de M. McAllister et relevait de ma direction. Nous faisons circuler 13,000 rapports tous les mois, et si nous commettons par ci par là quelques erreurs elles doivent nous être pardonnées. Grâce à la situation que nous occupons, nous nous tenons en relations avec les travailleurs des mines; nous obtenons des rapports des mines au Canada, et par l'entremise de notre bureau de Pittsburgh nous gardons le contact avec les prix des mines aux Etats-Unis, et nous suivons le charbon jusque tout près des frontières; nous avons des rapports réguliers des importateurs et marchands de gros, et nous obtenons aussi un rapport mensuel de chaque marchand de détail au Canada. Afin de nous assurer si ces rapports des commissaires locaux du combustible étaient ou non exacts, nous avions aussi des rapports des correspondants de la *Gazette du Travail*, de sorte que nous avons des renseignements absolument officiels sur le prix du charbon des deux côtés de la frontière. De cette manière nous avons non seulement le rapport mensuel, mais nous avons aussi les rapports annuels des diffé-

[M. R. J. McFall.]

rents établissements, et quand il se trouve qu'il y a des mineurs ou des marchands de gros qui n'observent pas les règlements nous sommes en mesure de pouvoir prouver qu'ils sont en faute. Les comptes des importateurs de charbon et des principaux marchands de Montréal furent tous vérifiés sous la direction directe de l'homme même qui avait déjà fait le même travail pour l'administration fédérale aux Etats-Unis. M. McGrath lui a communiqué les renseignements qu'il avait, et je lui communiquai tous ceux que nous avions, et de la sorte un inventaire complet des livres des importateurs de charbon à Montréal put être fait afin de nous assurer si les règlements étaient observés ou non. M. McGrath pourra vous donner à ce sujet tous les renseignements voulus, mais vous pourrez voir que les conventions ont été observées.

M. Davidson:

Q. Suivez-vous toujours le même système?—R. Malheureusement, nous ne le suivons pas avec la même vigueur qu'autrefois. Je parlerai de cela dans quelques minutes. Ce qui était manifeste, c'est que les renseignements obtenus étaient utilisés comme il fallait par l'entremise des représentants locaux et provinciaux.

L'été dernier et au commencement de l'automne, nous constatâmes qu'en ce qui concernait les marchands de détail ils commençaient à prendre une marge bien plus considérable qu'autrefois.

M. McCoig:

Q. N'est-ce pas vers ce temps là que le département publia un avis avertissant le public que le charbon allait se faire rare et que chacun commença à s'en faire une provision?—R. C'est possible, j'ignore si c'est bien ce qui s'est passé, mais je crois que chacun était d'avis que le charbon allait se faire rare, et nous savons d'après les rapports que nous avons au bureau qu'en certains cas les marchands de détail demandaient décidément plus pour leur charbon qu'ils en avaient demandé auparavant.

M. EULER: J'ai ici un article écrit par M. Payne, d'Ottawa, qui a paru dans le *Globe* de Toronto, et dans cet article il dit qu'en 1918 il y avait 1,409,000 tonnes d'anthracite de plus entrées dans le pays qu'en 1917, et le prix du charbon à la mine n'était que de 70 cents par tonne de plus, et cependant le coût moyen du charbon pour l'importateur, durant l'exercice expiré le 31 mars 1919, n'était que de $5.51, soit 70 cents de plus qu'en 1913 avant la guerre. M. Payne déclare que le prix de détail monta à Ottawa, durant ce temps-là, de $8 à $12, et il résumait ainsi toute la chose: savoir que la hausse du prix aux mines ne justifiait pas la hausse du prix de détail au Canada.—R. Je crois que M. Payne a probablement aussi fait quelque chose de ce genre au sujet des entrepôts frigorifiques quand il déclare dans le *Globe* de Toronto qu'il y avait tant de millions de livres de bacon en entrepôt, et afin d'en arriver à ce total il ajouta ce qui était en entrepôt et aussi ce qui était en voie de salaison. Je suppose qu'il a emprunté ces chiffres au recensement.

Q. Pouvez-vous nous dire si les marchands de détail au Canada ont demandé aux consommateurs des prix plus élevés qu'ils n'étaient justifiables de le faire par la condition du marché?—R. C'est à cela précisément que nous en arrivons, c'est-à-dire que nous avons constaté durant l'automne qu'ils commençaient décidément à prendre une marge plutôt large. J'ai étudié bien près de cent cas dans la province d'Ontario, et quand je me suis enquis des prix—rappelez-vous que nous n'avons le droit que de nous enquérir de ce qui se passe et de recevoir les témoignages—ceux qui avaient le droit d'employer ces témoignages étaient les organisations, et alors je dus m'en remettre de tout cela au contrôleur du combustible, M. McGrath, qui était absolument en mesure de faire tout ce qu'il désirait à ce sujet. Je ne suis pas en ce moment sous serment, mais je dirais là même chose si je l'étais.

M. Hocken:

Q. A-t-on fait rapport à M. McGrath que les prix avaient été considérablement haussés à Dundas, Toronto et ailleurs, et cependant il n'y eut rien de fait à ce sujet?—R. Si vous parlez d'un endroit particulier il me faudrait en référer à mes registres avant de vous répondre, parce que je ne puis pas parler de mémoire d'aucun endroit en particulier. Je parle d'une manière générale, mais vous pouvez avoir accès à mes notes quand vous voudrez.

Le président:

Q. D'après ce que vous savez, pouvez-vous nous dire si vous avez eu connaissance d'un grand nombre de cas où la hausse des prix était plus considérable qu'elle n'aurait dû être?—R. Absolument.

M. Stevens:

Q. Savez-vous si quelque chose a été fait pour remédier à cela?—R. Oui, j'arrive à cela dans le moment. Je le répète, j'écrivis une lettre énergique au contrôleur du combustible, et je l'informai que la chose commençait à être très sérieuse, que j'avais été nommé par le gouvernement, et que j'étais responsable, et que si aucune suite immédiate n'était donnée à ma lettre je soumettrais toute l'affaire au ministre du Travail en lui recommandant de la publier. On s'occupa immédiatement de la chose, et dans mon bureau M. McAllister se montra à ce sujet plus actif que jamais, et les autorités locales et provinciales furent immédiatement saisies de toute l'affaire. Les autorités locales savaient pertinemment à quoi s'en tenir, et je regrette d'avoir à dire qu'en bien des cas ces autorités me répliquèrent qu'elles croyaient que j'agissais avec trop de sévérité vis-à-vis des marchands de détail et que ceux-ci étaient justifiables de maintenir leurs prix. Et cependant il était évident que les marchands de détail avaient réalisé en bien des cas des profits plus considérables que jamais.

M. Euler:

Q. Avez-vous quelques renseignements permettant de savoir combien il en coûtait aux détaillants à Ottawa pour amener le charbon dans les caves et combien ils en demandaient?—R. Absolument, chaque char de charbon, soit anthracite ou bitumineux; si vous voulez avoir ces renseignements, je puis vous les donner dès demain. Nous avons tout cela en main, et je vous renseignerai exactement.

Le président:

Q. Vous n'avez pas ces renseignements ici même dans le moment?—R. Vous devez savoir, messieurs, qu'il y a de grandes différences au sujet du coût du combustible par suite des conditions locales.

Q. Je veux dire à Ottawa?—R. Cela peut très bien être établi. Je n'ai pas ces chiffres avec moi, mais je puis les soumettre à ce comité.

M. Hocken:

Q. Tout cela a-t-il pu être établi séparément pour montrer la différence entre le prix de revient pour le détaillant et le prix payé par le consommateur?—R. Oui.

Q. Avez-vous ce renseignement?—R. Je ne l'ai pas dans le moment, mais je puis me le procurer.

Le président:

Q. Le comité ne ferait-il pas bien de demander au Dr McFall de spécifier quelques centres importants, et de nous dire quels étaient les prix à ces endroits.

M. STEVENS: J'allais dire que nous pourrions peut-être nous y prende de cette manière, c'est-à-dire demander au Dr McFall de nous présenter un relevé montrant la différence entre le prix payé par l'importateur—je suppose qu'il ne s'agit ici que de l'Ontario et du Québec et de l'anthracite et du bitumineux—le prix du charbon amené en cave à Toronto, Montréal et Ottawa, et aussi la ville de Québec. Ce sont là des villes types, et en chaque cas il pourrait nous dire quel était le coût pour le consommateur dans ces villes; et j'allais aussi ajouter que le Dr McFall pourrait en même temps nous indiquer quelle a été la moyenne durant un certain nombre d'années, tant pour les marchands de gros que pour les détaillants. Je crois que ce point est très important. Mais la chose principale est de savoir combien il en coûte pour amener le charbon au Canada et ce que paie le consommateur et cela devrait couvrir toutes les années écoulées depuis 1913, une année type d'avant la guerre?—R. Nous ne pourrions pas faire cela.

Q. Vous ne pourriez pas le faire?—R. Naturellement, nous n'avons pas de données remontant aussi loin que cela.

M. O'CONNOR: Je crois qu'il y a là des registres qui pourraient nous indiquer cela.

Le TÉMOIN: Pensez-vous que nous puissions remonter aussi loin?

M. O'CONNOR: Voici les chiffres de 1913.—R. C'est possible. En ce qui me concerne, je pourrais dire que je puis soumettre des prix de gros et de détail remontant fort loin en arrière.

Q. Cela ne suffirait pas à nous donner les prix du marchand de gros. Ce que nous voulons ce sont les prix payés par le consommateur, et nous désirerions avoir une explication de la hausse de ces prix; nous voulons savoir pour quelle raison ces prix ont été majorés?—R. Puis-je suggérer, M. le président, que je désirerais beaucoup que vous puissiez constituer un sous-comité de deux ou trois qui viendrait me demander ces renseignements à mon bureau, et alors je serais très heureux de le faire.

M. Nesbitt:

Q. Nous préférerions que vous apportiez cela ici?—R. Je suis prêt à le faire, mais je cherchais seulement à vous faciliter la chose.

L'hon. M. FIELDING: Puis-je vous faire remarquer que, bien que toutes ces choses du passé soient très intéressantes, ce qui nous intéresse le plus c'est la situation actuelle; c'est du montant actuel que nous voulons nous occuper.

Le PRÉSIDENT: Veuillez vous concentrer sur l'année expirant le 31 mars 1919.

M. Devlin:

Q. Maintenant que vous avez traité le sujet du charbon, et que M. O'Connor s'est aussi enquis du prix du bacon, quelles mesures avez-vous prises au sujet du prix des nécessités de la vie?—R. J'ai parlé, il y a un instant, du prix de la gazoline, qui signifiait quelque chose comme une économie de trois quarts de million de dollars.

Q. Qu'avez-vous fait au sujet du charbon?—R. Au commencement de l'année dernière nous constatâmes que les choses allaient de mal en pis et alors nous agîmes immédiatement. Je crois être satisfait de ce que nous avons fait. Il n'y a pas eu de poursuites, mais nous obtînmes de bons résultats en fixant une marge pour le charbon, une marge serrant les prix de près.

M. Vien:

Q. Que pensez-vous que pourrait être une marge raisonnable?—R. Cette marge était fixée par la loi à 50 cents net. Naturellement, en cherchant à établir une marge sur cette base il nous fallait tenir compte de conditions locales afin de déterminer ce que des prix serrés pourraient être en un certain endroit.

[Dr R .J. McFall.]

Q. Prenez, par exemple, Montréal et Toronto, quelle a été la marge la plus serrée dans ces deux villes?—R. Je ne pourrais pas dire de mémoire.

Q. Savez-vous quelle a été leur moyenne?—R. Je ne veux citer aucun prix de mémoire pour aucun endroit.

Q. Mais en général?—R. Je ne puis rien dire, parce que je n'ai pas ici les renseignements voulus.

Q. Quel pourcentage de profit allouez-vous au détaillant?—R. Ce n'était pas une question de pourcentage. M. McGrath fixa à 90 cents net le profit sur la tonne, de sorte qu'il fallait nous assurer des frais courants afin d'en arriver au prix de vente.

Q. Quand receviez-vous ces renseignements?—R. Les rapports nous arrivaient de mois en mois.

Q. Mais il n'y a pas eu de poursuites?—R. Non, il n'y en a pas eu.

Q. Chacun s'inclinait devant votre décision?—R. J'ai pu constater qu'en ces choses-là la crainte de la publicité, quand on avait réellement les preuves en main, était bien plus puissante que les tribunaux.

Q. Dois-je considérer comme convenu qu'aucun marchand de charbon au Canada n'a réalisé plus de profit que celui qui était alloué?—R. Non pas, parce qu'en certains cas on les a forcés de remettre ce qu'ils avaient pris illégalement.

Q. Qui les a ainsi forcés?—R. L'organisation du contrôleur du combustible.

Q. Et cela sans aller en justice?—R. Parfaitement.

M. Euler:

Q. Les marchands de charbon sont-ils maintenant restreints à 50 cents de profit?—R. Non.

M. Sinclair:

Q. L'argent était-il remis à celui qui achetait le charbon?—R. Quelquefois, oui.

M. Euler:

Q. Il y a aucune restriction maintenant?—R. Tout est en suspens, si même ce n'est pas lettre morte.

M. Vien:

Q. Combien de fois ont-ils ainsi forcés de rembourser les profits?—R. Je ne saurais répondre à cela.

Q. La chose est-elle arrivée souvent?—R. Non, pas souvent. La règle était celle-ci: quand on s'apercevait qu'il y avait contravention on donnait d'abord un avertissement. Puis, quand ils n'en arrivaient pas à une marge raisonnable, nous prenions les moyens d'établir une marge quelconque, et cela avait inévitablement les résultats désirés, presque chaque fois.

Q. Dans combien de villes établissiez-vous ainsi ces sortes de marges?—R. Le moins grand nombre possible.

Q. Dans combien de villes?—R. Pas un grand nombre, pas plus qu'une douzaine et demie, je crois. M. McGrath et moi examinions la situation avec soin et nous n'établissions pas de marge brute plus fréquemment qu'il en était besoin. Et cela pour la bonne raison que celui qui, dans un endroit quelconque, demandait un prix inférieur à la marge brute en était venu réellement à la marge brute.

M. Euler:

Q. Pourquoi avez-vous discontinué?—R. Parce que le bureau du contrôleur des substances alimentaires cessa ses opérations.

[M. R. J. McFall.]

Q. Tous ces bureaux n'existent plus?—R. Le 1er avril dernier, je fus informé que mon bureau avait cessé d'exister, et mon personnel se dispersa. J'essaie à me tirer d'affaire le mieux que je puis. Je dois ajouter que le 1er mai on me donna instruction de me remettre à la besogne, en choisissant dans le service civil tous les hommes que je pourrais avoir comme aviseurs experts. Depuis le 1er mai, j'ai abattu autant de besogne que je pouvais le faire, et j'ai frayé le chemin pour vous, messieurs, ainsi que pour le gouvernement. Plusieurs rapports intérimaires sont déjà prêts, et d'autres sont en voie d'achèvement. Voulez-vous que je vous donne un aperçu de ce que j'ai fait?

M. Davidson:

Q. Ne ferions-nous pas bien de nous en tenir le plus possible au contrôleur? Avez-vous fait quelque chose à ce sujet?—R. M. O'Connor, qui était avec le contrôleur du combustible, peut vous donner ce renseignement.

M. Devlin:

Q. Votre travail a été surtout de la statistique?—R. En grande partie, oui, mais non pas exclusivement, et ici je ferais peut-être mieux de vous citer un autre cas...

M. Vien:

Q. Qu'y avait-il à part les statistiques?—R. Laissez-moi vous citer un exemple. Je constatai qu'à Halifax le prix de détail du pain était de 13 cents, alors qu'à Ottawa c'était 11 cents. Je vis que tout cela était dû à deux faits: l'un que les marchands de détail s'étaient concertés et avaient signé un papier convenant qu'après une certaine date ils ne vendraient pas de pain à moins d'un certain prix, ce qui était absolument contraire à la loi. Je constatai que les boulangers de Halifax avaient formé un trust—ils admettent le fait—en août dernier et qu'ils avaient convenu de hausser le prix du pain à 11 cents. Avant cela ils le vendaient 10 cents, et l'un des premiers boulangers de là-bas m'informa qu'ils auraient pu très bien continuer à vendre à 10 cents, mais il fut forcé de s'allier avec ses concurrents, et depuis lors le prix a été fixé à 11 cents, et les détaillants se formèrent en une sorte de combine et annoncèrent à leur tour qu'ils ne vendraient pas de pain à moins d'en obtenir un certain prix. C'est alors que le prix monta à 13 cents, alors qu'il aurait dû être 11 cents comme auparavant. La chose est en ce moment soumise au ministère de la Justice.

M. Devlin:

Q. C'est ce qui devait être fait, aux termes de la Loi des combines?—R. La chose relève aussi du ministère du Travail.

M. Douglas:

Q. Le ministère de la Justice est-il à faire une enquête?—R. Non, tous les faits ont déjà été soumis.

Q. Mais rien encore n'a été fait?—R. Ce n'est pas la faute du ministère de la Justice, et cela pour la bonne raison que ce n'est que tout récemment que le ministre du Travail a saisi de la chose le ministère de la Justice.

M. Nesbitt:

Q. Et ils ont toujours continué à vendre à ce prix?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Depuis combien de temps cette situation dure-t-elle?—R. Cela dure, je crois, depuis la fin d'août ou septembre, alors que les boulangers ont formé leur trust.

[Dr R. J. McFall.]

M. Sinclair:

Q. A quelle date a-t-on eu le renseignement?—R. Le ministre du Travail en a informé le ministère de la Justice depuis le 1er mai.

M. Vien:

Q. Comment expliquez-vous ce long délai?—R. Il faudrait demander cela au ministre du Travail. J'ai fait mon rapport au ministre du Travail immédiatement après être allé à Halifax en février dernier.

M. Nesbitt:

Q. En faisant votre enquête, avez-vous trouvé que la farine se vendait plus cher à Halifax qu'à Ottawa?—R. Normalement, le prix de la farine à Halifax doit être 25 cents de plus qu'à Ottawa, à cause des frais de transport. Il se trouve qu'aujourd'hui à Halifax on achète ce qui est destiné à l'exportation à 60 cents meilleur marché que les prix de gros, pour comptant, par chargements de wagons. Cela est une indication de la situation de la minoterie, je veux dire qu'il est avéré que la farine est vendue pour exportation à 60 cents meilleur marché par baril que la farine destinée à la consommation domestique.

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. J'aurais grande difficulté à expliquer cela, sauf que le prix domestique est trop élevé. La difficulté, après tout, n'est peut-être pas très grande. Je crois que cela ne demande aucune explication parce que le prix de la farine, selon moi, est trop élevé.

M. Vien:

Q. Comment expliquez-vous que la farine se vende pour exportation à meilleur marché que pour la consommation domestique?—R. Eh bien, le prix de la farine au Canada pour consommation domestique est fixé par le gouvernement sur l'avis....

Q. Quand cela?—R. Le prix a changé plusieurs fois.

Q. Qui a recommandé le prix?—R. E. R. Macdonald, expert en minoterie pour la Commission des substances alimentaires.

M. STEVENS: Nous ne sommes pas ici pour parler de tout cela. Ce que nous voulons ce sont des faits, et si le témoin ne veut pas répondre aux questions il n'a pas besoin de le faire.—R. Je serai très heureux de répondre à toutes questions qu'on me posera.

Q. N'est-il pas vrai que le gouvernement a fixé le degré d'expansion et non pas le prix?—R. C'est ce que j'ai pensé. Il faut un peu de temps pour expliquer cela, et je crois qu'il vaut peut-être le peine que je le fasse.

Le PRÉSIDENT: Excusez-moi un instant. Je ne veux pas intervenir dans les dépositions ou dans tout ce que peut faire le comité, mais il me semble que nous ferions peut-être mieux de nous concentrer sur quelque chose. Je crois que nous nous sommes beaucoup écartés du sujet ce matin. Nous avons parlé de bien des choses et cela ne nous a menés à rien. Il est maintenant une heure moins cinq, et comme le comité n'a plus que quelques minutes à siéger il nous reste plusieurs choses à décider au sujet de notre prochaine réunion et sur ce qu'il nous reste à faire.

L'hon. M. Fielding:

Q. Quand ce trust a-t-il été fermé à Halifax?—R. On me dit que ce trust a été formé en août ou septembre, mais naturellement nous ne sûmes pas à quoi nous en tenir immédiatement à ce sujet.

Q. Août ou septembre 1918?—R. Oui, mais la preuve de la chose ne nous arriva qu'en novembre ou décembre.

[Dr R. J. McFall.]

Q. Attendez un instant. Vous dites que la preuve de tout cela vous est parvenue en novembre ou décembre. Il y a maintenant trois ou quatre mois que vous avez fait cette enquête?—R. Je puis vous dire ceci, et c'est que le pays déborde de semblables choses; vous en découvrez quelques-unes et d'autres vous restent inconnues.

Q. Le prix du pain, qui devrait être 11 cents, selon vous, était 13 cents en août dernier. Est-ce que ce prix-là est toujours en vigueur?—R. Oui.

Q. Ainsi donc, ces conditions ont existé et étaient connues des autorités depuis août dernier, et cependant les gens d'Halifax continuent toujours à payer 13 cents pour leur pain?—R. C'est bien cela.

M. Davidson:

Q. Quand avez-vous eu connaissance de la chose?—R. Je n'eus connaissance des dépositions qu'en février dernier, alors que je pus m'absenter et me rendre là-bas pour faire une enquête personnelle. A mon retour, je dressai immédiatement rapport de tout cela et je l'adressai à mon supérieur.

Q. Et vous avez trouvé que la même chose existait en d'autres villes—R. Je constatai qu'à St-Jean le prix de gros était de 12 cents alors que le prix de gros à Halifax était de 11 cents.

Le président:

Q. N'avez-vous pas dit il y a un instant que le pain se vendait 13 cents à Halifax?—R. C'est là le prix de détail.

M. Hocken:

Q. Quel est le prix du pain à Ottawa?—R. 10 cents en gros et 11 cents au détail.

Q. Ainsi donc on en demande 2 cents de plus à Halifax?—R. Et à St-Jean le prix de détail est 14 cents.

Q. Quel est le prix à Toronto?—R. 13 cents.

Q. La même chose qu'à Halifax?—R. Oui.

Q. Et cela, bien qu'il y a de la farine à Halifax comme il y en a ici?—R. Ce n'est là qu'un cas isolé.

Q. Mais en réalité la farine est meilleur marché là-bas?—R. Je n'ai pas à prendre la défense d'Halifax en quelque manière que ce soit.

M. Douglas:

Q. Les pains ont-ils le même poids?—R. C'est ce qu'on a constaté dans le cas actuel.

Le président:

Q. Avant de remercier le Dr McFall, je suppose que le comité désire continuer de l'interroger et qu'il doit de nouveau se présenter demain.—R. Pourrai-je dire encore quelques mots, pour votre gouverne en général, et c'est que voilà depuis un bon nombre d'années qu'on nous présente bien des bilans,et relevés annuels de profits et pertes de diverses maisons et qui ont été examinés, mais je n'en ai pas reçu un aussi grand nombre que je le voudrais pour la bonne raison qu'il n'y a eu aucune uniformité à venir jusqu'à présent. Ainsi par exemple, dans le commerce de gros de provisions et d'épiceries c'étaient seulement les plus gros marchands et non pas les petits qui étaient couverts. Mais nous avons fait maintenant des arrangements avec une des plus grandes maisons de comptabilité du Dominion pour l'analyse de ces rapports durant une période de sept ans. C'est là une chose que nous sommes en train de faire pour votre comité. Nous passerons bientôt ensuite aux établissements de

salaisons. Ce que nous voulons, c'est procéder par degrés. Nous sommes aussi à nous procurer les relevés des minotiers et des marchands de détail, particulièrement en ce qui concerne les substances alimentaires. Les prix des fabricants, des marchands de gros et des détaillants, tout cela vous sera bientôt soumis.

M. NESBITT: Quels que soient les chiffres que vous nous soumettiez, je désirerais voir ces gens-là moi-même, c'est-à-dire les marchands de gros et les minotiers.

Le témoin est remercié et le comité s'ajourne.

VENDREDI, le 6 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour faire une enquête sur les prix exigés par tout le Canada pour les produits alimentaires et autres nécessités de la vie s'est réuni à 11 heures de l'avant-midi dans la salle de la Chambre des Communes. Le président, monsieur G. B. Nicholson (Algoma) occupe le fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding, Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens, Sutherland et Vien.

Le docteur McFALL est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. A présent, docteur McFall, si vous voulez continuer votre déclaration, le comité est prêt. Lorsque le comité s'est ajourné, vous en étiez à la question du pain.—R. Je crois que nous étions à discuter la situation à Halifax au point de vue du pain et je disais surtout que nous avions informé le ministère de la Justice qu'il y avait dans le cité de Halifax une coalition entre les détaillants, laquelle coalition avait été organisée par M. J. Cuthbertson Doyle, secrétaire de l'Assocation des détaillants. La convention de cette coalition portait que les détaillants, qui y avaient apposé leurs signatures, ne vendraient pas de pain s'ils ne pouvaient obtenir vingt pour cent pour cette vente. Cela représentait pour ainsi dire deux cents et demi le pain. Cette affaire fut soumise à l'Association des maîtres-boulangers, si la mémoire ne me fait pas défaut, en premier lieu la première fois que cela eut pour effet d'agir sur le prix du pain fut immédiatement après l'explosion, époque à laquelle les détaillants intéressés pensaient que les boulangers leur donneraient au moins deux cents par pain pour la vente de ce produit. A cette époque les boulangers réduisirent leur prix et cette baisse porta le prix du pain à 10 cents pour le gros et l'on devait demander 12 cents au détail. Cela se produisait après l'explosion. Les boulangers, sauf Lynch, se trouvèrent très mécontents de cela et réussirent enfin à former entre eux-mêmes une association en août ou en septembre. On n'en a tenu aucune note par écrit. C'était en 1918.

M. Davidson:

Q. De qui tenez-vous celà?—R. Je le sais directement d'eux-mêmes. Lynch a admis la chose devant témoins. Pour ce qui concerne l'Assocation des détaillants, j'ai fait consigner la chose par écrit. Je suis obligé de parler de mémoire. En août ou en septembre, les maîtres-boulangers se réunirent et décidèrent qu'ils ne recevaient pas assez pour leur pain. Ils voulaient 11 cents, en gros, mais tout d'abord ils ne purent décider Lynch à se ranger avec eux. Enfin Lynch cèda, déclarant qu'il exigerait onze cents comme tous les autres. On ne pouvait se passer de lui. Telle est la situation en général à Halifax. A Saint-Jean, la situation est. . .

M. Douglas (Strathcona):

Q. Avant votre départ d'Halifax, lorsque l'Association des épiciers détaillants insista sur 20 pour 100 sur la vente du pain, vouliez-vous dire que les boulangers avaient augmenté le prix du pain livré au consommateur par leur service de livraison locale pour le faire correspondre au prix des magasins de détail?—R. Oui.

M. McCoig:

Q. Ils voulaient deux cents et demi pour la vente du pain?—R. Oui, pour la vente. C'était la marge du détaillant.

Q. Ils ne le livraient pas aux clients?—R. Ils en livraient une certaine quantité.

Q. La plupart des boulangers livrent le pain aux clients. Que recevaient-ils pour le pain vendu directement aux clients?—R. Lorsqu'ils le livraient, ils recevaient treize cents; les détaillants étaient obligés d'exiger cela, parce qu'autrement, les boulangers n'auraient laissé qu'une marge d'un cent pour le détail. Ils demandaient deux cents d'écart pour le détail.

M. Nesbitt:

Q. Cela s'applique à Halifax. Savez-vous vous-même ce que coûte au boulanger la fabrication du pain? Quels étaient les prix de la farine à l'époque en question?—R. Pour ce qui est d'Halifax, je n'ai pas de données ici. Les prix variaient. Lynch me disait qu'il pouvait faire un bon bénéfice en vendant le pain dix cents en gros. Ses concurrents prétendaient que non. Il était bien convaincu que s'il avait vendu le pain à ce prix il aurait fait de gros bénéfices. Lui et son gérant disaient que si les autres ne faisaient pas d'argent, c'était parce qu'ils ne veillaient pas à leurs affaires.

M. Stevens:

Q. Qu'est-ce qui les en empêchait?

M. Davidson:

Q. La différence entre Halifax et Ottawa me porte à demander quels facteurs font que le pain est plus dispendieux à Halifax qu'ici?—R. La farine et les autres ingrédients, les frais de cuisson, les frais indirects, certains montants sur la livraison sont tous des éléments dont il faut tenir compte lorsque nous calculons les prix de revient.

M. Stevens:

Q. Le volume d'affaires y est aussi pour quelque chose, je suppose?—R. Oui, cela influe sur les frais de production. Le système de rapports sur les prix de revient a été inauguré il y a quelque temps par la division du coût de la vie. Malheureusement la chose n'a pas été soumise à l'inspection. Même avec le personnel de l'entreposage frigorique, l'inspection ne se fait d'une manière aussi étendue que je l'aimerais. Nous devrions envoyer des hommes sur les lieux pour s'assurer de l'exactitude des rapports. Je ne voulais pas envoyer un homme avant d'en avoir un qui pût faire le travail comme il faut. J'ai aujourd'hui un homme compétent en campagne.

M. Davidson:

Q. Vous n'avez pas pris de renseignements auprès d'autres que M. Lynch?—R. Nous avons tous les rapports attestés des boulangers. Ces rapports font voir le coût de la fabrication du pain à Halifax. J'ai envoyé M. Lynn, un homme compétent,

[Dr R .J. McFall.]

pour examiner les livres des compagnies. D'après leurs propres déclarations, la production du pain leur coûtait aux alentours de onze cents, y compris l'intérêt sur la mise de fonds. Lynch disait qu'il pouvait faire de bons bénéfices sur dix cents.

M. Vien:

Q. Combien de bénéfices faisaient-ils à onze cents?—R. M. Lynch dit qu'il fait un fort joli bénéfice sur son placement à dix cents.

Q. Mais il n'a pas dit quel était son bénéfice par pain?—R. Cela s'éléverait à peu de chose par pain. Si un homme faisait un cent par pain, il réaliserait un bon bénéfice au delà de tous ses frais.

Q. Quel était le pourcentage de leur bénéfice en vendant le pain à onze cents?—R. Cela variait d'une fabrique à l'autre. D'aucuns prétendaient perdre à dix cents. Nos tableaux indiquent un bénéfice pour le pain qu'ils fabriquaient à onze cents. M. Lynn a constaté que les rapports soumis étaient inexacts, qu'on y exagérait les éléments du prix de revient. Je l'ai envoyé à travers l'ouest pour s'occuper de la question plus minutieusement.

Q. Nous voulons savoir ce que le pain coûte au fabricant. Avez-vous des renseignements en main vous permettant de nous dire ce que ce pain coûtait au boulanger à cette époque?—R. Oui, j'ai à mon bureau les rapports certifiés d'importants boulangers de par tout le Dominion, déclarant ce que leur coûte la production du pain.

Q. Nous parlons dans le moment du prix de revient du pain à Halifax en particulier, pouvez-vous dire au comité combien ce pain, d'après ce que vous avez constaté, coûtait au boulanger d'Halifax?—R. Non, pas de mémoire, mais je peux me procurer les rapports.

M. Nesbitt:

Q. Il vient de dire qu'ils indiquaient un prix de revient de dix cents. Monsieur Lynch faisait un bénéfice à dix cents. D'autres disaient qu'il leur fallait onze cents.

M. Reid (Mackenzie):

Q. M. Lynch a-t-il dit quel était son bénéfice?—R. Oui, nous avons des rapports pour chaque mois.

M. DOUGLAS (Strathcona): Ces choses sont inutiles si vous ne les consignez par écrit.

Le président:

Q. Pour résumer cela, vos enquêtes à Halifax établissent que, par suite d'une coalition des fabricants de pain, le prix a été porté de dix cents qu'il était à onze cents.—R. Oui, afin de compenser certains des boulangers qui n'avaient de marge suffisantes.

Q. Et que, au moyen d'une autre coalition les détaillants ont ajouté un autre bénéfice d'un cent sur le prix du détail. Les boulangers ont ajouté un cent et les détaillants un autre cent. Avant cela le prix du détail avait été de onze cents. Le prix du détail était de douze cents à un certain temps, et ce que j'ai dit, en réalité, c'est qu'à Ottawa et à Montréal le pain se vendait onze cents et que les boulangers y trouvaient du bénéfice.

M. Stevens:

Q. Le prix du gros était de dix cents, et le docteur McFall dit que le prix du détail était de onze cents.—R. J'ai dit dix cents et douze cents immédiatement après l'incendie; le prix subit modifications sur modifications.

[Dr R. J. McFall.]

M. STEVENS: Cette augmentation d'un cent par les détaillants a été faite afin de leur donner plus qu'un bénéfice d'un cent. Ils formèrent une coalition vers l'époque de l'incendie, et obtinrent un bénéfice de deux cents. Le marchand de gros ajouta ensuite un cent et les détaillants un cent, ce qui faisait encore un bénéfice de deux cents, et portait le prix du pain à treize cents.

Le PRÉSIDENT: Et une augmentation de deux cents en définitive pour le consommateur.

M. Sutherland:

Q. Les boulangers ne livraient-ils pas le pain aux détaillants aussi bien qu'aux clients?—R. Oui. Il y en avait qui ne livraient qu'aux détaillants, Lynch par exemple.

Q. Les fabricants exigeaient du client deux cents de plus pour le pain livré qu'ils ne demandaient au détaillant. Cependant, en réalité, il le livrait à tous?—R. Oui.

Le président:

Q. Lynch ne livrait qu'au détaillant, et les autres boulangers livraient au détaillant et certains d'entre eux aux clients.—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Ils avaient alors un bénéfice de deux cents, c'est tout.

M. DOUGLAS (Strathcona): Monsieur. . ., un épicier de cette ville, a déclaré que l'on avait suggéré aux marchands détaillants d'Ottawa d'exiger un bénéfice de deux cents. La question a été examinée à leur réunion et on décida à l'encontre.

M. Hocken:

Q. Il y avait un boulanger industrieux qui pouvait vendre le pain à dix cents et faire un bénéfice. On l'a forcé d'entrer dans une coalition pour augmenter d'un cent le prix de son pain, et tout le pain consommé par le public d'Halifax a été augmenté d'un sou par les boulangers, et c'est ainsi que le détaillant a ajouté un autre cent.—R. Le détaillant avait ajouté son autre cent avant cela.

Q. Une augmentation d'un cent sur le pain en raison de cette coalition?—R. Un cent à la suite d'une coalition et un cent à la suite d'une autre.

M. NESBITT: Il ne faut pas oublier que cette homme du nom de Lynch ne vendait qu'au détaillant, ce qui entraînait moins de frais que s'il avait livré le pain au consommateur.

M. VIEN: Cela revient à la même chose.

M. STEVENS: Que suggérez-vous pour remédier à cet état de choses? En d'autres termes, quelles mesures recommanderiez-vous à ce comité de prendre ou quelle recommandation devrait-il faire au Parlement pour empêcher l'augmentation déraisonnable et injuste du prix du pain?—R. Je ferais la même recommandation que celle que je faisais l'automne dernier, quand on vit que cet état de choses existait par tout le Dominion et que partout le prix du pain était à la hausse. J'ai suggéré que le Canada devrait suivre la recommandation faite aux Etats-Unis par l'Administration du ravitaillement, mais à laquelle, je crois savoir, il n'a pas été donné de suite. Ce système consistait à ne pas augmenter le prix du pain tant que le détaillant recevrait encore un cent par pain pour la vente.

Q. La division du coût de la vie est alors d'avis qu'un cent suffit aux détaillants?—R. C'est ce que pensaient les autorités américaines.

Q. Avez-vous des preuves à nous soumettre pour établir que ce bénéfice est suffisant au Canada?—R. Le fait que ce bénéfice est réalisé dans plusieurs villes du

[Dr R. J. McFall.]

Canada est déjà une assez bonne preuve. Je ne vois pas comment je pourrais, d'une manière ou de l'autre, le prouver mieux que cela.

M. Vien:

Q. Mais en temps ordinaire on pourrait faire face à la situation en fixant à un cent par pain le profit du détaillant?—R. L'administration des Etats-Unis a déclaré la chose à titre de renseignement dont, selon elle, il faudrait tenir compte en décrétant les prix, mais on ne l'a pas fait.

Q. Vous auriez dû apporter tous ces documents, surtout ceux qui ont trait à Halifax.—R. Il ne faut pas oublier que certains de ces documents ont déjà été transmis à Halifax.

Q. Vous avez des copies?—R. Le dossier original est rendu au ministère de la Justice. Je n'en ai conservé aucune copie.

M. Stevens:

Q. Recommanderiez-vous au comité de prendre des poursuites contre ces gens pour avoir organisé une coalition?—R. J'ai déjà recommandé que l'on poursuive ces gens, et le ministère de la Justice est à prendre des procédures contre eux.

Q. Si l'on fixe le prix du blé comme on le fait depuis ces quelques dernières années, cela devrait influer sur le prix de la farine?—R. Non, monsieur, pas de ce chef même.

Q. Le prix est fixé, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Je crois que vous constaterez que l'on a fixé le prix de la farine.

M. Stevens:

Q. Si l'on fixe le prix de la farine n'y a-t-il pas moyen de se faire quelque idée du prix de revient pour le boulanger en gros?—R. Absolument.

Q. Alors, d'après les renseignements que vous possédez, que suggérez-vous être un prix équitable pour Halifax?—R. En réalité, pour ce qui est d'Halifax, je crois que le prix du gros devrait être fixé à dix cents et demi et le prix de détail à douze cents. J'ai prié les boulangers d'établir ce prix l'automne dernier, et ils ne l'ont pas fait.

M. Sinclair (I.-P.-E.):

Q. Au sujet des boulangers d'Halifax, vous avez dit que M. Lynch ne livrait le pain qu'aux détaillants, alors que d'autres le livraient directement aux clients?—R. Oui, et naturellement, ils recevaient deux cents de plus des consommateurs.

M. Devlin:

Q. Vous avez dit que vous avez fait un rapport sur vos constatations. Combien y a-t-il de cela?—R. Pour ce qui a trait à Halifax, le rapport a été fait vers la fin de février. Je me trouvais ici en février et c'est immédiatement après cela que je fis le rapport. Je l'envoyai au ministre du Travail.

M. Vien:

Q. Et le ministre du Travail l'a envoyé au ministère de la Justice aux premiers jours de mai?—R. Oui.

[M. R. J. McFall.]

M. Devlin:

Q. Vous avez dit ce matin que le ministère de la Justice avait l'affaire en main pour prendre une poursuite. Depuis combien de temps a-t-il l'affaire en main?—R. Pas plus qu'environ quelques semaines.

Q. Quelles mesures a-t-on prises?—R. Le ministère a mis l'affaire entre les mains de son représentant à Halifax.

Q. A-t-on institué des poursuites ensuite?—R. Je ne sais pas si l'on a poursuivi devant les tribunaux ou non. Je suppose qu'on le fera incessamment.

Le président donne ensuite lecture d'un télégramme qu'il avait reçu du conseil de Fort William. Ce télégramme disait que le conseil avait nommé un comité d'enquête sur les commerces équitables et était à recueillir des données. Leurs travaux, cependant, n'étaient pas encore assez avancés pour établir des preuves de prix excessifs. Cette dépêche demandait si l'on voulait que le comité ainsi constitué poursuive ses travaux et s'il pouvait être de quelque assistance au comité parlementaire. Le télégramme porte la signature de M. H. Murphy, maire de Fort William. On décide de demander au comité de Fort-William d'envoyer des rapports.

M. Devlin:

Q. Vous nous avez fourni des renseignements sur les prix relatifs du pain en vigueur à un endroit du Canada, c'est-à-dire, à Halifax. Avez-vous fait des recherches sur la situation en général par tout le Canada?—R. Concernant le pain? Oui.

Q. Avez-vous signalé au ministère de la Justice l'existence d'autres coalitions que celle de Halifax?—R. Non, je n'ai pas signalé d'autres coalitions. Il est très difficile d'établir l'existence de coalitions. M. Lynn a constaté qu'il en existait une dans la cité de Saint-Jean.

M. Vien:

Q. En avez-vous trouvé d'autres?—R. C'est ce qu'il cherche dans le moment. Il procède à une enquête directe sur place. C'est le seul moyen de se procurer des preuves sur l'existence d'une coalition et parfois on ne peut prouver la chose même lorsqu'elle existe.

Q. A-t-on fait des investigations sur le prix de la farine? Le prix en a été fixé. Avez-vous recommandé de fixer le prix du pain dans les diverses localités?—R. Je l'ai fait. Cette recommandation comportait virtuellement la limitation de la marge du détaillant à un cent.

Q. Avez-vous fixé le prix auquel il devait se vendre dans diverses villes du Canada pendant votre terme d'office?—R. Je n'ai pas fait cette recommandation. J'ai dit que le prix ne devait pas être augmenté au delà d'un chiffre qui comporterait un bénéfice d'un cent.

Q. Mais quel fut, en pratique, le résultat de vos travaux?—R. Voici ce qui en résulta en pratique. Le prix de la farine au Canada était plus élevé qu'aux Etats-Unis, et selon les témoignages les plus autorisés, le prix du pain au Canada est aujourd'hui moins élevé qu'aux Etats-Unis, et ce parce que nous avons recueilli des renseignements sur le coût de la production du pain au Canada et que nous avons publié régulièrement ces renseignements.

Q. Avez-vous fait quelque recommandation à l'effet que le prix du pain soit fixé à un certain chiffre pour une ville quelconque du Canada?—R. J'ai fait des recommandations qui correspondaient à cela, pour tout le Canada. J'ai fait cela l'automne dernier. Je n'ai pas de copie ici.

Q. Voudriez-vous l'apporter la prochaine fois que vous vous présenterez devant le comité?—R. Oui.

Q. Vous fîtes cela l'automne dernier?—R. Je le crois.

[Dr R. J. McFall.]

M. Stevens:

Q. Quelle était la nature générale de la recommandation?—R. D'une manière générale, c'était à l'effet que, nulle part au Canada, le prix du pain ne devrait être augmenté tant que les augmentations de frais du boulanger n'établissaient pas qu'il resterait au détaillant une marge inférieure à un cent par pain. J'entends la véritable augmentation du prix de revient pour le boulanger.

M. Vien:

Q. Vous avez fait cette recommandation au ministre du Travail?—R. C'est en substance ce que j'ai fait.

Q. Quelles mesures ont été prises à la suite de cette recommandation?—R. On n'a rien fait que je sache.

M. DEVLIN: Etant données les observations du docteur McFall et afin de ne pas laisser le public sous l'impression que le ministère de la Justice fait preuve d'incurie, je suis d'avis que le sous-ministre devrait être convoqué ici et prié de nous donner sa version de l'affaire.

M. STEVENS: Et le sous-ministre du Travail.

L'honorable M. Fielding:

Q. Quelles mesures a-t-on prises pour mettre le commerce au courant de cela? Je veux dire de cette recommandation que vous aviez faite de ne pas augmenter les prix à moins que ne surviennent certaines conditions exceptionnelles. Comment sauraient-ils que vous aviez fait pareille recommandation?—R. Ils n'auraient aucun moyen d'apprendre que j'avais fait pareille recommandation.

Q. Comment les empêcheriez-vous de décréter cette augmentation? Ont-ils, effectivement, augmenté les prix, selon vous?—R. Ils les ont augmentés.

Q. Qu'a-t-on fait pour apprendre au commerce que vous en étiez venu à cette conclusion? Les marchands savaient-ils que cette recommandation était en suspens?—R. Je n'ai pas fait de recommandation aussi générale. Je n'avais aucun moyen d'agir ainsi.

Q. Ils auraient pu continuer à augmenter leurs prix sans rien connaître de cette recommandation?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Vous n'aviez aucun contrôle? Vous deviez recueillir des renseignements pour le compte du gouvernement par l'intermédiaire du ministre du Travail?—R. Vous avez dit exactement ce qui en est.

LE PRÉSIDENT: Nous avons étudié à fond la question du pain. Si nous allons plus loin dans l'étude de cette question, nous devrions faire venir ici des gens qui ont fait ce dont on a parlé.

M. Vien:

Q. Le ministère du Travail a-t-il fait imprimer des suggestions donnant le prix de revient de divers produits alimentaires, le coût de production des produits alimentaires, et le prix auquel ces marchandises devaient être vendues?—R. La chose a été faite régulièrement au sujet du pain, relativement au prix de revient et aux prix de vente. C'était publié tous les mois.

Le président:

Q. Sous quelle forme était-ce publié?—R. Nous les publiions du bureau à l'aide du clavigraphe et les journaux les reproduisaient. Chacun de ces rapports ne couvrait que deux ou trois pages dactylographiées. La matière en était très concise.

M. Vien:

Q. Et ces recommandations n'étaient pas communiquées aux journaux?—R. Assurément non, ils étaient de nature confidentielle. Je n'avais absolument pas le droit de le faire.

M. Nesbitt: Tout ce que nous pouvons faire est de révéler les prix qui sont trop élevés, et faire des recommandations. Il n'y a pas de loi en vertu de laquelle, sauf la loi des mesures de guerre, qui doit disparaître sous peu; le docteur McFall pourrait ordonner aux détaillants, d'un bout à l'autre de ce pays, de faire ceci ou cela ou quoi que ce soit. Tout ce qu'il pouvait faire était de mettre au jour les prix exorbitants, et c'est tout ce que nous pouvons faire.

M. McCoig: Nous avons ici des fonctionnaires du gouvernement qui sont payés pour faire ces recherches. Nous ne devrions pas siéger ici pour arracher les témoignages. Nous devrions leur demander s'ils ont à soumettre au comité des recommandations qui seraient dans l'intérêt public.

Le président: Et qui pourraient aider le comité.

M. McCoig: Qu'il nous fasse profiter de son expérience. Ce que nous devrions obtenir des fonctionnaires du gouvernement ce sont les renseignements qu'ils ont recueillis et qui se rattachent à cette enquête et leurs recommandations quant aux conclusions que le comité devrait approuver.

M. Hocken:

Q. Monsieur le président, le docteur McFall a-t-il constaté dans d'autres cités le même état de choses qu'il dit avoir prévalu à Halifax?—R. Je n'ai pas poussé les choses aussi loin. Je soupçonne qu'il y a pis que cela dans certaines d'entre elles.

M. Davis:

Q. Nous avons étudié à fond la question du pain. Avez-vous touché la question des bénéfices des épiceries de détail, des bouchers et ainsi de suite, dans l'ensemble, d'abord?—R. Pas en général. Ce serait une tâche presque impossible que d'établir quels sont les bénéfices des épiceries de détail. Nous ne pourrions jamais en arriver à quelque chose à cause de la comptabilité des marchands détaillants. La difficulté, monsieur le président, vient de ce que leurs livres n'indiquent pas le profit réel de l'année. Je peux vous donner l'écart entre le prix du gros et celui du détail pour n'importe quel article. J'ai des renseignements sur les prix.

M. Devlin: Je crois que ce que nous voulons, ce sont des faits positifs et non pas tant de statistiques.

M. Davis:

Q. Vous êtes-vous occupé des prix de gros des produits alimentaires?—R. Oui, dans une certaine mesure. Nous nous sommes efforcés de recueillir des renseignements à cet égard relativement aux prix des articles de vente courante, mais tout cela ne servirait à rien sans les bilans financiers annuels portant sur plusieurs années. J'en ai quelques-uns, mais on en aura d'autres à analyser bientôt.

Q. Vous a-t-il été possible de prendre un article quelconque au sujet duquel il y a eu des plaintes et de vérifier le bénéfice sur cet article? Prenons les marchandises en conserves. Quel prix reçoivent les fabricants et quel prix les vend-on?—R. J'espère

que dans quelques jours M. McGillivray aura ces renseignements pour moi. Il a été prié de se les procurer. Depuis quelque temps, je voulais qu'il s'en occupe, mais je n'ai pu lui faire consacrer son temps exclusivement à cela.

M. Douglas (Strathcona):

Q. Avez-vous des faits à ce sujet?—R. Pas sur les conserves, mais sur d'autres choses. J'ai beaucoup de données sur les viandes et les produits laitiers.

Q. Ne serait-il pas bon de donner ordre au docteur McFall de communiquer au comité tous les renseignements se rattachant à la question à l'étude? Assurément, il lui sera facile de nous faire tenir tous ces renseignements sans interrogatoire contradictoire.

Le PRÉSIDENT: Nous pourrions siéger tout l'été à poser des questions.

M. DAVIS: Surtout sur des cas particuliers qui ne prouvent rien.

Le PRÉSIDENT: S'il a des faits concernant les frais d'achat et de distribution des produits de la viande, du beurre, des œufs, de la volaille, des principales épiceries, ou de tout article dont le prix a exercé une influence importante sur le coût de la vie, nous serions heureux d'en prendre connaissance. Nous ne saurions aller bien loin en nous en tenant à des cas particuliers.

M. STEVENS: Je suggérerais que le docteur McFall nous apporte tous les rapports en sa possession qui seraient susceptibles de nous être utiles pour l'étude des prix convenables des produits alimentaires et que ces documents soient déposés sur la table. Soit des résumés ou des rapports.

M. SINCLAIR (I.-P.-E.): Tout renseignement de nature à indiquer l'écart qui existe entre les prix élevés pour le poisson dans la province d'Ontario aux pêcheurs et ce qu'il coûte au consommateur. J'aimerais avoir ces prix également.

Le docteur MCFALL: J'ai des renseignements tout prêts à ce sujet, mais ils ne sont pas dactylographiés. Lorsqu'ils seront prêts à soumettre au ministre du Travail, je vous les laisserai avoir en même temps.

Le président:

Q. Le prix payé par le gouvernement d'Ontario aux pêcheurs ou plutôt fixé comme devant leur être payé était tel que ce gouvernement ne pouvait se procurer de poisson. Les pêcheurs pouvaient exporter leur poisson à dix et douze cents la livre de plus que ne leur accordait le gouvernement d'Ontario. J'ai des renseignements qui établissent que le détaillant en recevait vingt cents.—R. Monsieur le président, je dois faire observer que je travaillais surtout pour le contrôleur du combustible et le contrôleur des vivres lorsque je recueillais ces données.

Q. Nous ne voulons rien de ce que vous n'avez pas, mais nous voulons ce que vous savez, et faites-nous-en part, même si vos données ne sont pas aussi complètes que nous voudrions peut-être qu'elles le soient?—R. Je compte bien, avec le temps, pouvoir vous donner exactement ce que vous désirez.

Q. Nous ne saurions attendre, il nous faut être promptement renseignés.

M. Devlin:

Q. Avez-vous quelque chose sur des cas de profits excessifs?

Le PRÉSIDENT: Si vous en avez, soumettez-les-nous.

M. NESBITT: Ils peuvent venir témoigner; nous pouvons juger nous-mêmes s'il y a des profits excessifs.

[Dr R. J. McFall.]

Le président:

Q. Maintenant, à propos du charbon?—R. Voici un rapport portant sur le mois de décembre pour quatre cités: Winnipeg, Toronto, Ottawa et Montréal. Je tiens à vous dire ceci, messieurs: si je vous remets les prix pour une seule ville, vous pourrez les désapprouver en un instant, pour cette raison qu'il n'est rien de tel qu'un seul prix, mais il en est plusieurs. A Montréal, l'été dernier, le bifteck d'aloyau se vendait de vingt-sept cents et demi à quarante-trois cents. C'est un cas extrême. Ici, à Ottawa, j'ai vu l'aloyau se vendre de 25 à 40 cents la livre. Vous constaterez probablement qu'il a été exigé des prix encore plus élevés que ce que vous voyez là, ainsi que des cas où les prix sont moins élevés. Ces cas-ci sont supposés être des cas ordinaires ou typiques.

M. Sutherland:

Q. Avez-vous essayé, autant que possible, de vous procurer les prix de qualités uniformes de marchandises?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Pour revenir au charbon, le prix de revient du charbon livré aux mines est à Winnipeg de $6.90 pour le gros charbon, $7.12 pour la gaillette et de $7.21 pour le gailletin.

M. NESBITT: Vous dites livré aux mines et ensuite à Winnipeg. Lequel des deux?

Le PRÉSIDENT: Il s'agit du charbon expédié à Winnipeg. Ce rapport donne le prix du charbon livré aux mines. A Winnipeg, le charbon est porté au prix de $6.90 pour le gros charbon, à $7.12 pour la gaillette et à $7.21 pour le gailletin.

M. DAVIS: Le charbon destiné à diverses villes provient de sources différentes. Une ville obtient son approvisionnement d'un endroit et une autre l'obtient d'ailleurs.

Le PRÉSIDENT: Prenons une ville à la fois. Aux prix que je viens de citer il faut ajouter les frais de transport, soit $4.18 à chaque sorte de charbon, et 84 cents pour le quaiage. Cela porte le prix que paie le marchand de gros à $11.92 pour le gros charbon, $12.41 pour la gaillette, et $12.23 pour le gailletin. Au marchand de gros, le détaillant payait $12.52 pour le gros charbon, $12.74 pour la gaillette et $12.83 pour le gailletin. Le prix payé au détaillant par le consommateur était de $15 pour le gros charbon, $15.25 pour la gaillette et le même montant pour le gailletin. Cela faisait au détaillant un bénéfice de $2.48 pour le gros charbon, de $2.51 pour la gaillette et de $2.42 sur le gailletin. Nous pouvons donc dire en chiffre rond que le bénéfice du détaillant était de $2.50. A cela il nous faut ajouter l'écart de 60 cents entre le marchand de gros et le détaillant.

L'hon. M. FIELDING: Oui, 60 cents en gros et $2.50 pour le détaillant.

Le PRÉSIDENT: Oui, $3.10 en tout.

M. Stevens:

Q. Selon toute probabilité le marchand en gros n'avait que des écritures à faire et il faisait la livraison directement des wagons au détaillant.—R. Il y a des courtiers qui ne font pas autre chose que de le consigner dans leurs livres.

Le président:

Q. Le détaillant fait toute la manutention. Le bénéfice que nous voyons indiqué ici comprend les frais de livraison, du nettoyage de l'anthracite et de tout le reste.—R. Je ne pense pas que tout ce charbon vient de Pittsburg. Il venait de Pensylvanie, cependant.

Le PRÉSIDENT: Voici les prix de revient pour Toronto. Le prix du charbon expédié à Toronto était, livré aux mines, de $5.62 pour le gros charbon, $6.42 pour la

[Dr R. J. McFall.]

gaillette et $6.50 pour le gailletin. Si à cela nous ajoutons $3.32 par tonne pour le transport total nous avons le prix payé par le marchand de gros, soit $8.94 la tonne pour le gros charbon, $9.74 pour la gaillette et $9.92 pour le gailletin. Il n'y a pas de quaiage.

M. Davidson:

Q. Pourquoi devrait-il y avoir tant de différence entre les prix de revient, livraison aux mines, du charbon expédié à Winnipeg et ceux du charbon destiné à Toronto?—R. Les anciennes compagnies de ligne avaient des prix différents de ceux de quelques-unes des autres compagnies. Les prix variaient quelque peu.

M. NESBITT: Le prix était fixé par le président des Etats-Unis, et malgré cela le prix variait aux Etats-Unis.

M. Douglas (I.-P.-E.):

Q. Pour quelle raison le marchand de Winnipeg devrait-il payer plus cher que le marchand de Toronto? Cela ne dépendrait pas de ce que la mine se trouverait plus rapprochée de Winnipeg, n'est-ce pas?—R. Pas que je sache. Ils étaient obligés de payer plus cher, et cela exigerait maintes explications. M. McAllister devrait pouvoir vous en dire plus long à ce sujet.

M. MCALLISTER: Pour ce qui est du prix à Winnipeg, le charbon est entreposé à la tête des lacs et dans le problème du charbon à Winnipeg l'entreposage y est pour beaucoup. Presque tout le charbon de Winnipeg est entreposé à la tête des lacs et les marchands en ont de grandes quantités à cet endroit, où ils l'accumulent durant l'été. Il est expédié à Winnipeg à mesure qu'on en a besoin.

M. DOUGLAS: Cela n'aurait aucun effet sur le prix aux mines.

M. Davis:

Q. Vous tenez ce relevé de M. McGrath, n'est-ce pas?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Un citoyen bien connu de Port-Arthur me disait l'autre jour qu'un certain monsieur, dont j'ai oublié le nom, avait la manutention exclusive de l'anthracite entre les charbonnages de la Pensylvanie et la tête des lacs. C'était pour l'approvisionnement de Winnipeg qu'il touchait sa commission des mines. Sa commission est peut-être la raison de ces frais additionnels aux mines.—R. Cela a pu survenir de l'autre côté des lignes. Il y a là des bénéfices qui sont imputables sur le prix de livraison aux mines.

Le PRÉSIDENT: Je peux vous dire quelque chose là-dessus. La manutention du charbon à la tête des lacs se faisait par un seul homme, et non seulement du charbon de Winnipeg, mais d'aussi loin à l'ouest que l'on expédiait de l'anthracite et d'aussi loin à l'ouest de Fort-William qu'il était avantageux de l'expédier. Le charbon passait par les mains de cet homme par ordre de la Commission du combustible. J'ai eu moi-même énormément de peine à faire des arrangements pour quarante ou cinquante wagons destinés à des consommateurs du nord de l'Ontario. Il fallait que tout allât à un marchand au prix fixé par le commissaire du combustible d'Ontario, M. Cousins. Telle était la situation à Fort-William. Il y avait à Fort-William une quantité de charbon assignée de Toronto. M. James Murphy, qui en avait la vente, possède l'une des installations les plus modernes de l'univers pour la manutention du charbon.

M. NESBITT: Le prix du charbon livré aux mines était sans doute fixé par la Commission américaine du combustible.

[M. R. J. McFall.]

Le PRÉSIDENT: On ne saurait avoir de doute à ce sujet.

M. DEVLIN: N'irait-on pas plus vite si M. McGrath venait ici?

L'hon. M. FIELDING: Ce charbon coûtait au marchand de gros $11.92 pour une grosseur $12.14 pour une autre grosseur et $12.93 pour une autre à Winnipeg. Sur cela il prend un bénéfice de 60 cents. Ce n'était pas un bénéfice déraisonnable. Cela s'élèverait à 5 pour 100 sur un item de $12. A le prendre tel quel, le prix du marchand de gros ne serait pas excessif. Cela nous renvoie au détaillant dont le bénéfice semble être exagéré.

Le PRÉSIDENT: Pour cela, il faudrait savoir quels sont les frais de distribution. Prenons Toronto. Les marchands de gros payaient $8.94 pour le charbon—le gros charbon—et le prix payé par le détaillant était de $9.24 ou 30 cents de plus la tonne. Les marchands de gros de Toronto me paraissent avoir été satisfaits d'un bénéfice de 30 cents la tonne. Pour la gaillette le rapport dit que leur bénéfice était de 26 cents la tonne et sur le gailletin, ils ne recevaient que 23 cents de plus qu'il ne leur coûtait, 23, 26 et 30 cents, voilà les bénéfices des marchands de gros. Le détaillant vendait le charbon au consommateur à raison de $11.75 la tonne pour le gros charbon, et de $12 pour la gaillette et le gailletin. Le détaillant touchait par conséquent un bénéfice de $2.51 la tonne sur le gros charbon, de $2 sur la gaillette et de $1.95 sur le gailletin. Maintenant voyons pour Ottawa. Ici, il ne paraît pas que le marchand de gros soit mis en cause. On importait directement. Le prix payé par le détaillant était de $10.45, et je suppose que c'est ce que le charbon lui coûtait. Il vendait le gros charbon au taux de $11.35 la tonne, ce qui lui donnait 80 cents pour le distribuer, pour la vente, et pour son bénéfice. Il ne touchait que 68 cents la tonne pour sa peine et son bénéfice dans la vente de la gaillette à $11.35 la tonne, et $1.96 par tonne en bénéfice sur le gailletin.

Maintenant passons à Montréal. Le détaillant payait $10.13 pour le gros charbon, $10.31 pour la gaillette et $10.18 pour le gailletin. Le détaillant payait $10.49 la tonne ces trois grosseurs de charbon, ce qui lui faisait un bénéfice de 30 cents dans le cas du gros charbon, de 18 cents pour la gaillette et de 31 cents pour le gailletin. Ce charbon était ensuite vendu au consommateur à $13 la tonne pour les trois grosseurs. Cela donne un écart de $2.51 entre le prix payé par le détaillant et le prix exigé du consommateur pour le gros charbon. Il en était de même pour la gaillette et le gailletin.

M. Douglas:

Q. Pouvez-vous expliquer au comité pour quelle raison Ottawa a adopté son échelle de prix au lieu de ceux des autres villes. Ottawa est la seule ville qui achetait son charbon directement à l'entreprise entre les mines et les marchands, à ce que j'entends. Les marchands de gros de Winnipeg, Toronto et Montréal recevaient les approvisionnements de charbon pour les autres villes. Pourquoi cela était-il conduit d'une autre manière à Ottawa?—R. Je ne saurais dire. Je suppose qu'il serait bon de voir si le charbon devrait ou ne devrait pas être l'objet de négociations directes dans tout le cours des opérations de vente.

M. Nesbitt:

Q. Les commissions du combustible des Etats-Unis et du Canada contrôlaient absolument tout ce qui se rapportait au charbon?—R. Elles en avaient le contrôle nominal. Je ne dirais pas qu'elles contrôlaient absolument tout.

Q. Elles avaient absolument le contrôle aux mines, n'est-ce pas?—R. Tout l'anthracite.

Q. Oui.

[Dr R. J. McFall.]

Le PRÉSIDENT: Elles exerçaient le contrôle jusqu'à ce point que celui qui ne se trouvait pas dans le commerce du charbon en 1917 ne pouvait acheter du charbon des mines en 1918. Que cela nous plût ou non, il nous fallait acheter le charbon par les intermédiaires originaux.

M. Hocken:

Q. M. McFall peut-il nous dire comment les marchands de gros de Montréal pouvaient vendre à un bénéfice d'environ 18 à 25 cents lorsqu'il lui faut 60 cents pour le charbon de Winnipeg?—R. Ce rapport au sujet de Montréal ne saurait être aussi typique que nous le croyions, car durant l'époque à laquelle ces rapports étaient en voie de formation l'écart s'est avancé à Montréal jusqu'à 30 cents. Autant que possible nous nous sommes efforcés de citer des cas typiques.

Q. Or, pourquoi 30 cents à Montréal et 60 cents à Winnipeg? Les conditions sont les mêmes. Le charbon est transporté aux deux endroits par voie ferrée.

Le PRÉSIDENT: En toute justice pour le cas de Winnipeg et de Fort-William, je dirai que M. Murphy transporte le charbon par eau. Il décharge d'énormes quantités à son propre quai à charbon de Fort-William, le charge de nouveau à bord de wagons fermés et l'expédie à Winnipeg. Il n'y a rien qui dénote qu'il touche quoi que ce soit pour cette opération, sauf les 60 cents par tonne.

M. STEVENS: Cela ne devrait pas être compris. Invariablement, tous les frais de manutention aux points de transbordement sont compris dans les frais de transport.

M. STEVENS: Il y a du quaiage à cet endroit. Cela n'est pas compris.

Le PRÉSIDENT: Les frais de quaiage sont de 84 cents la tonne et le coût total du transport est de $4.18, le prix total de revient au marchand de gros est de $11.02 pour le gros charbon. A Winnipeg, le détaillant paie $12.53, ce qui fait un bénéfice de 60 cents.

M. DOUGLAS: M. Hocken n'est pas tout à fait exact dans ses déductions lorsqu'il dit que dans un endroit l'écart entre le marchand de gros et le détaillant est de 60 cents et que dans un autre cet écart est de 30 cents, non pas en ce sens que cela désigne le bénéfice obtenu du détaillant.

L'hon. M. FIELDING: Dans l'un ou l'autre cas, le profit n'est pas excessif. Il peut y avoir de l'entreposage à faire entrer en ligne de compte dans le cas de Winnipeg.

M. Nesbitt:

Q. Le transport pour le charbon à Toronto est porté à $3.32. Cela ne saurait comprendre beaucoup pour le chargement.—R. Naturellement, il y aurait des cas où cela serait moins et d'autres où ce serait plus élevé.

M. Hocken:

Q. Ne peut-on pas se fier à ces chiffres?—R. Autant que nous pouvons le contrôler, ce sont des cas typiques.

Q. Sont-ils assez exacts pour que l'on continue à s'en rapporter?—R. Je crois qu'ils le sont.

M. F. W. O'CONNOR est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Maintenant, nous allons entendre la déposition de M. O'Connor. Monsieur O'Connor, vous avez été pendant un certain temps commissaire des vivres?—R. Non, j'étais commissaire du ministre du Travail, officieusement nommé par lui sur instruc-

tion verbale, exerçant les pouvoirs qui lui avaient été délégués en vertu du décret du conseil qui le constituait administrateur des règlements concernant le coût de la vie.

Q. Veuillez faire part au comité, comme vous l'entendrez, de vos constatations relativement aux enquêtes sur la viande et les produits de viande, les frais de production, les frais de distribution et l'écart entre ces frais et le prix exigé en définitive du consommateur.—R. Tout ce que je peux vous dire, c'est que je n'en sais rien, sauf ce que j'ai appris au moyen d'enquêtes poursuivies en vertu du règlement concernant le coût de la vie jusqu'au jour où je publiai le rapport que je fis au ministre du Travail le 9 juillet 1917. Après cette date, on a publié des rapports mensuels du même genre. Par exemple, aux pages 40 à 47 de ce rapport nous avons reçu, analysé et publié dans les journaux, ou du moins remis aux journaux pour publication, ces rapports, et, invariablement, nous les avons mis en dossiers au ministère du Travail, où on les trouvera. Ces chiffres de tous les mois, tout en étant d'une grande utilité en eux-mêmes, tireraient leur principal mérite d'une récapitulation générale qu'on en pourrait faire une fois l'an. La chose n'a jamais été faite depuis que j'ai publié mon rapport en juillet 1917. A mon avis, c'est regrettable, car ces rapports feraient un excellent baromètre de commerce, mais ils ne sont pas de grande utilité lorsqu'il s'agit de surveiller la tendance des cours si on ne les généralise pas. Cela exige les services d'un comptable. J'étais comptable et je faisais le travail. Depuis le changement, cependant, ce travail n'a pas été fait, je crois savoir.

M. Nesbitt:

Q. En savez-vous quelque chose maintenant?—R. Je n'en sais rien et je me donne beaucoup de peine pour oublier tout ce que j'en ai jamais su.

M. Devlin:

Q. Pendant que vous étiez sous la direction du ministre, avez-vous fait des recommandations au ministre, ainsi que des rapports, et si vous en avez fait, quelles étaient ces recommandations et y a-t-on donné suite?—R. Ce rapport regorge de recommandations. A mon avis une recommandation, en particulier, apporterait la solution au problème que vous êtes à étudier maintenant.

M. Stevens:

Q. Pour l'amour de Dieu, dites-nous ce que c'est.—R. Ce serait que vous établissiez un tribunal, un tribunal auquel vous donneriez le nom de Tribunal du Commerce, lequel serait saisi, en temps de paix et en temps de guerre, de toutes les questions du genre de celles que vous êtes à enquêter aujourd'hui, par exemple le coût de la vie, de même que tous les problèmes touchant le commerce comme les méthodes équitables ou injustes suivies dans le commerce. Prenons le cas du pain à Halifax dont vient de parler le docteur McFall. Ce tribunal pourrait être saisi d'une affaire de ce genre et il aurait la juridiction voulue pour l'instruire. Une affaire de ce genre pourrait lui être signalée par une plainte déposée par quelqu'un ou encore il pourrait lui-même commencer une enquête sur la force des faits qu'il posséderait. Il y aurait une enquête préliminaire. Quelqu'un irait sur place et ferait rapport sur la nécessité de procéder à une enquête officielle. Dans ce dernier cas, toutes les parties en cause seraient citées devant le tribunal, et ce dernier serait autorisé à ordonner l'abandon des procédés dont on se serait plaint. Si l'on ne cessait pas ces méthodes, le refus d'obéir à l'ordre du tribunal constituerait un délit criminel et relèverait des tribunaux criminels ordinaires du pays. Ce serait un moyen efficace et expéditif, et il n'y aurait pas lieu d'y avoir recours bien souvent. Les marchands du pays ont demandé ce tribunal depuis des années.

[M. W. F. O'Connor.]

M. Nesbitt:

Q. Pourquoi le ministère du Travail ne serait-il pas autorisé à faire cela?—R. Ne mettez pas cela sous l'autorité du ministère du Travail. Ce tribunal devrait être un corps tout à fait libre et indépendant comme la Commission des Chemins de fer du Canada ou comme tout autre tribunal de justice du Canada. On devrait obéir aux ordres qui en émaneraient. Un avocat ou un juge devrait présider à ce tribunal afin de décider les points de droit, et ses décisions sur les affaires légales devaient être en dernier ressort et engager le tribunal. S'il y avait moyen, il devrait comprendre un marchand de gros ou un autre manufacturier ou détaillant en même temps.

M. Stevens:

Q. Et les consommateurs, eux?—R. Ce seraient tous des consommateurs. Naturellement, si le tribunal se composait de cinq membres ou plus, cela ajouterait aux dépenses.

M. Nesbitt:

Q. Nous avons tant de commissions en ce pays, et elles entraînent de si grands frais. Une commission ne nous conduirait à rien.—R. Cela nous avancerait. Le parlement a pleine juridiction sur la loi criminelle.

Le PRÉSIDENT: Et sur le commerce.

M. Nesbitt:

Q. La propriété et les droits civils tombent sous la juridiction de la province.—R. Je n'ai absolument aucun doute que nous aurions juridiction.

M. STEVENS: Cette affaire d'Halifax relève des autorités locales.

M. Devlin:

Q. Les légistes de la Couronne pourraient nous donner leur opinion sur le droit que ce Parlement aurait de créer un tribunal de ce genre. Ont-ils donné leur opinion à ce sujet?—R. On ne la leur a pas demandée.

Q. Avez-vous entendu parler de ces recommandations depuis que vous les avez soumises?—R. Je n'ai entendu parler de rien à ce sujet.

Q. Avez-vous reçu des instructions au sujet des rapports que vous aviez soumis, vous autorisant à faire quelque chose?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Avez-vous, en ces derniers temps, pris quelque part active à ces enquêtes?—R. Je n'ai rien fait depuis avril 1917.

M. Douglas:

Q. Pour ce qui concerne les rapports antérieurs à avril, mai 1917, avez-vous pris des mesures, à part la publicité, en vue de donner suite à vos décisions telles qu'exposés dans ces rapports?—R. La publicité était tout à fait ma seule arme. Je ne pouvais rien faire pour faire suivre mes recommandations en dehors de cela. Comme vous le verrez, lorsque vous l'examinerez, mon rapport était à l'effet, pour ce qui se rattachait à l'entreposage frigorifique, que le gouvernement devrait en faire l'exploitation, non pas qu'il fasse un commerce d'entreposage, mais qu'il exploite les installations d'entreposage frigorifique. Vous verrez dans ce rapport qu'il y est question des conditions révélés au cours de l'enquête du Massachusetts en 1910. Les conditions que j'ai décou-

[M. W. F. O'Connor.]

vertes au Canada étaient précisément l'opposé de celles qui existaient au Massachusetts en 1910. Au Massachusetts, 10 pour 100 des entrepôts frigorifiques faisaient du commerce et 90 pour 100 faisaient de l'entreposage. Au Canada, j'ai constaté précisément le contraire, 80 pour 100 de ceux qui s'occupent de l'entreposage frigorifique faisaient du commerce et 10 pour 100 s'occupaient d'entreposage.

M. Stevens:

Q. Votre idée serait de faire de l'entreposage frigorifique une affaire essentiellement d'entreposage et non pas de commerce?—R. L'entreposage frigorifique est une excellente chose. Je ne veux pas du tout dénigrer l'entreposage frigorifique. C'est une bonne chose pour le pays, mais le trafic d'entreposage frigorifique se pratique au détriment du Canada.

M. Nesbitt:

Q. Mais recommanderiez-vous qu'un homme qui fait le commerce de provisions et de viandes ne devrait pas avoir d'installation d'entreposage frigorifique?—R. Non. Il devrait en avoir pour son commerce en particulier.

M. Hocken:

Q. Au sujet de votre suggestion portant que le gouvernement devrait prendre la direction des installations d'entreposage, pourquoi n'enverrait-on pas un inspecteur, comme l'on fait pour les douanes aux entrepôts sous scellées, pour y voir combien de temps on y garde les denrées, les quantités vendues, ainsi que pour s'assurer de l'écart des prix depuis le jour de leur réception à l'entrepôt jusqu'au jour de leur vente?—R. Je ne crois pas que cela nous avancerait beaucoup. On fait actuellement une inspection partielle, et je crois savoir, selon le témoignage du docteur McFall que sous la Commission on faisait l'inspection à un certain degré. Mon idée était que si vous aviez de grands entrepôts frigorifiques qui recevraient de petites quantités pour le compte de diverses personnes qui voudraient les entreposer, qu'il faudrait de toute nécessité faire une certaine quantité d'entreposage. Comme il faudrait que les propriétaires d'entrepôts frigorifiques puissent subsister, il leur faudrait exiger un prix raisonnable, et que ce prix s'accumulerait d'un mois à l'autre, les gens n'auraient pas alors les moyens de garder les marchandises en entrepôt. Dans le cas de celui qui fait un commerce en même temps que l'entreposage frigorifique, il peut considérer son commerce d'entreposage comme une ligne supplémentaire, et en tenir compte comme d'une dépense générale à son commerce, et garder en entrepôts ses marchandises aussi longtemps qu'il lui plaît de le faire.

M. Douglas:

Q. Par conséquent il peut les y garder afin de monopoliser le commerce du pays?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. N'est-ce pas là une chose à laquelle il faut remédier?—R. C'est ce que je pense.

M. Devlin:

Q. Les suggestions que vous avez faites au ministère, ont-elles été incorporées sous forme d'un projet de loi?—R. Non, monsieur.

[M. W. F. O'Connor.]

Le président:

Q. Avez-vous fait des recommandations officielles à cet effet?—R. Non, pas de recommandations officielles.

M. NESBITT: Vous avez rendu la chose publique.

Le président:

Q. M. Devlin faisait allusion à votre recommandation au sujet du tribunal de commerce.—R. Ce serait aller au delà de mes attributions que de leur soumettre cela. Les marchands leur ont fait des recommandations à cet effet depuis des années. J'en ai parlé avec approbation. Je cherchais quelque moyen pour exécuter la tâche qui m'avait été confiée. J'ai suggéré que cela ne devrait pas m'être imposé du tout, mais que le meilleur moyen d'y arriver était à l'aide d'un tribunal de commerce.

M. Stevens:

Q. Un certain détaillant est venu se plaindre à moi qu'un marchand de gros avait refusé de lui vendre des marchandises.—R. Cela relèverait de ce tribunal. Un tribunal de ce genre déciderait si c'est là un procédé équitable en affaires. Dans le cas où ce serait une injustice, le tribunal ordonnerait au marchand de gros impliqué de cesser cette manœuvre. Si, dans la suite, il refusait de se conformer à l'ordre reçu, il commettrait un délit criminel.

M. Nesbitt:

Q. Si vous étiez dans le commerce du gros et si je voulais acheter des marchandises de vous, entendez-vous dire que vous seriez obligé de me vendre?—R. Oui, au comptant.

M. Hocken:

Q. Suggéreriez-vous que nous devrions recommander au gouvernement de prendre possession de tous les entrepôts frigorifiques et de les exploiter?—R. Si je faisais partie du cabinet je proposerais la chose dès demain. Cela constituerait une excellente source de revenus.

M. Stevens:

Q. Avez-vous songé à l'étendue de la proposition?—R. Ce serait une simple bagatelle à côté des choses que le gouvernement fait déjà.

M. NESBITT: C'est là notre embarras. Pour ma part, je ne tiens pas à ce que le gouvernement exploite d'autre chose à présent.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous dites qui si vous en aviez l'occasion, en qualité de membre du cabinet, vous absorberiez tout l'entreposage frigorifique du pays. Faites-vous entrer dans cela le commerce?—R. Je ferais une chose absolument distincte du commerce.

Q. Un bon nombre d'installations destinées en premier lieu à l'entreposage frigorifique ont été par la suite utilisées pour des fins de commerce parce que le propriétaire s'est vu obliger de se livrer au commerce pour subsister et faire des affaires. Vous êtes d'avis que cela ne devrait pas être permis?—R. Je ne crois pas, sauf pour les besoins de son propre commerce. Cela servirait mieux les intérêts du public.

Q. Je crois que, dans le cas d'un homme qui a débuté en faisant de l'entreposage frigorifique, et dont l'établissement deviendrait ensuite un établissement de commerce, s'il pouvait s'en servir pour son propre commerce mais en le maintenant ouvert

au public en général en même temps, c'est alors un établissement d'entreposage frigorifique et de commerce à la fois.—R. Il n'y a jamais de place pour vos marchandises lorsque vous vous y rendez pour les faire entreposer.

L'hon. M. FIELDING: Oui, c'est là le point dominant.

Le président:

Q. Vous dites que le gouvernement devrait se charger de tous les entrepôts frigorifiques et ne pas faire de commerce. Est-ce que cela n'impliquerait pas tous les producteurs de substances alimentaires? Ne seraient-ils pas alors tenus d'entreposer toutes les marchandises dans les établissements frigorifiques de l'Etat, et ces derniers suffiraient-ils pour les beurreries, les fromageries, les viandes et les produits de la viande, les abattoirs, etc.?—R. Je laisserais cela prendre de l'expansion comme d'autres choses. Ils suffiraient ou ne suffiraient pas, et dans ce dernier cas on les agrandirait. S'ils sont suffisants, vous ne vous occupez que des conditions actuelles.

Q. Au cours de votre enquête sur les prix des vivres et des produits alimentaires, et surtout au sujet des produits de la viande, n'avez-vous pas constaté que l'entreposage frigorifique et le commerce des produits et de salaison sont en pratique de coopération très étroite?—R. Il y a entre les deux de très étroites relations.

Q. Les entrepôts frigorifiques sont-ils liés avec les établissements de commerce du même genre?—R. Oh, oui.

M. Stevens:

Q. Se fait-il beaucoup d'entreposage de clientèle?—R. Je ne parle pas de ce qui se trouve dans mon rapport, je ne saurais me rappeler. Vous trouverez ce que vous voulez dans le rapport avec les noms et les adresses.

Q. En recommandant que le gouvernement se charge de l'entreposage frigorifique, limiteriez-vous cette nationalisation aux établissements frigorifiques proprement dits ou aux établissements annexés aux abattoirs?—R. L'entreposage frigorifique. Il faut entendre qu'il faut différents degrés de température à différents endroits. J'oublie quels sont les différents degrés requis pour diverses denrées. Mais pour le simple entreposage frigorifique, comme celui des viandes, par exemple, il faut un entrepôt très froid. Les viandes sont presque gelées. Vous ne pourriez y recevoir tout ce que je mentionne dans le rapport. Dans certains entrepôts, les denrées sont simplement refroidies. Dans certains entrepôts de poisson on ne le gèle pas.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous n'auriez pas d'objection à ce qu'un marchand particulier ait son propre entrepôt frigorifique pour les fins de son propre commerce?—R. Non, il pourrait l'avoir.

Q. Si les gros opérateurs avaient leurs propres entrepôts frigorifiques pour leur commerce, se présenterait-il assez d'affaires pour une chaîne d'entreposage général qui ne fait pas de commerce?—R. Presque tous, au début, disent que leur intention est de faire de l'entreposage frigorifique afin de toucher une prime. Ils reçoivent une prime pendant un certain nombre d'années sur l'entente qu'ils seront d'utilité pour vous et moi, mais après avoir dépassé la période à l'expiration de laquelle la prime cesse, ils deviennent bientôt des commerçants.

M. Stevens:

Q. Connaissez-vous des cas où les primes ont été payées à des établissements d'entreposage frigorifique faisant du commerce?—R. J'en ai rencontré un qui,

[M. W. F. O'Connor.]

tout en recevant encore une prime, avait reçu si peu du public depuis quatre ans avant mon enquête, qu'il ne put faire aucun rapport d'entrées de ce genre. Il lui a fallu faire rapport à l'effet que ce qu'il avait reçu était une quantité négligeable.

M. Nesbitt:

Q. En suggérant que le gouvernement exploite l'entreposage frigorifique, recommandez-vous aussi que le gouvernement construise les entrepôts? La raison pour laquelle je vous demande cela, c'est que je connais deux établissements d'entreposage construits dans l'intention sincère de faire de l'entreposage, absolument de bonne foi, et dont les propriétaires ne purent continuer les affaires, parce que ce qui leur arrivait ne suffisait pas, à leur prix ou à aucun prix qu'ils n'auraient pu exiger, pour les maintenir et leur rapporter de l'intérêt sur les fonds engagés dans l'entreprise.—R. Les entrepôts étaient construits au mauvais endroit.

Q. Ces entrepôts se trouvaient à un endroit central, quant à cela.—R. Quelque commerçant doit avoir fait l'acquisition de toutes les denrées et les avoir mises dans leurs entrepôts, et ces marchandises pouvaient être de celles qui auraient dû être mises dans les établissements dont vous parlez. En examinant cette question de l'entreposage frigorifique j'ai constaté que les conditions variaient et je dus diviser le Dominion par zones. Dans Ontario je dus faire de Toronto une zone distincte et je pus faire deux zones d'Ontario-Est et d'Ontario-Ouest. En dehors de Toronto, la situation des divers territoires était à peu près identique. La majeure partie des denrées d'entreposage frigorifique de la province d'Ontario se dirige d'abord sur Toronto d'où elle est ensuite réexpédiée parce qu'il existe à Toronto un monopole de l'entreposage et de la vente des produits d'entreposage frigorifique.

Q. En dehors de London, il n'y a pas d'entrepôt frigorifique dans l'Ontario.—R. Il n'y en aura jamais tant que cela durera.

Q. Il n'y en aura jamais tant que la construction n'en sera pas rémunératrice.—R. Je veux dire surtout que la chose serait rémunératrice si l'on mettait fin à ces monopoles qui font que les marchandises sont transportées à un même endroit où on s'en rend maître absolu.

M. Hocken:

Q. Est-ce que l'entreposage frigorifique ne prête pas à l'accaparement des produits?—R. Dans le sens dont je viens de parler, oui.

Q. Ceux qui exploitent ces entrepôts frigorifiques de Toronto peuvent accaparer les denrées de la province?—R. Nul autre ne peut faire de l'entreposage et ces gens vont à la rencontre des cultivateurs. Faites venir un député de la classe agricole, un député d'une circonscription agricole—M. Sexsmith, par exemple—ou un cultivateur expert, et demandez-lui de vous dire ce qui se passe. Ces gens stationnent le long des routes et achètent les produits de districts entiers. Règle générale, une firme achète tous les produits d'un certain voisinage. Le cultivateur obtient un prix légèrement plus élevé de cette façon, mais je doute fort s'il reçoit autant qu'il devrait obtenir, et je suis certain que le consommateur n'en bénéficie pas.

Q. Le résultat définitif est donc que les produits de la province sont dirigés à un centre où il y a de grands entrepôts frigorifiques, et où on les y retient indéfiniment?—R. C'est là le mal. Notez bien, je ne dis pas qu'on y en garde en quantités excessives.

Q. N'a-t-on pas jeté de côté des quantités considérables de volailles, d'œufs, etc.?—R. Il y a toujours une perte nécessaire même dans l'administration d'un magasin de fruits appartenant à un Grec. On est toujours certain de faire de mauvais calculs. On croit qu'on peut sans danger tenir en magasin une certaine quantité, mais on fait

[M. W. F. O'Connor.]

erreur. On ne veut pas faire de perte. Ils perdent plus que vous et moi perdons en jetant de côté des provisions.

Q. La perte vient de la cupidité. Au lieu de bien vouloir accepter un profit raisonnable lorsque les produits peuvent être vendus, ils préfèrent tenir ces produits en magasin pendant quelques mois, ou même six mois, dans l'espérance d'en obtenir des prix plus élevés?—R. Oui, c'est un mauvais calcul en affaires.

Q. Mais un mauvais calcul en affaires qui affecte le consommateur?—R. Oui.

Le président:

Q. Avez-vous constaté au cours de votre investigation, qu'il y avait beaucoup de cela, qu'une partie considérable des produits du Canada était jetée au rebut parce qu'ils étaient restés trop longtemps dans les entrepôts frigorifiques?—R. Bien au contraire, décidément. Je suis d'avis que la quantité ne vaut pas la peine d'être mentionnée, quant on tient compte de la quantité consommée.

M. Douglas:

Q. Quant aux compagnies de commerce ayant l'avantage de se servir d'entrepôts frigorifiques, ont-elles dissuadé les cultivateurs de mettre leurs marchandises en entrepôt?—R. Non, mais les cultivateurs n'y auraient retiré aucun avantage.

Q. Le cultivateur était obligé de vendre au capitaliste?—R. Bien, il a vendu. Vous savez ce que peuvent produire les ouvertures de commerce. Prenez, par exemple, la situation, où l'on en est avec les pommes en Nouvelle-Ecosse. Il est plus facile de savoir, bien plus facile, que vous pouvez vendre au même homme et aux mêmes gens, d'années en années, que de vous mettre sur le chemin et de batailler dans le but d'obtenir de meilleures conditions.

M. NESBITT: Que de prendre la chance de maintenir ce commerce?

M. Douglas:

Q. Dans les conditions actuelles, peut-on trouver un système quelconque permettant d'exercer sur les propriétaires d'entrepôts frigorifiques, aujourd'hui, une influence suffisante pour les forcer de faire partager au consommateur le bénéfice de ce que le gouvernement fédéral leur a donné en accordant un boni à ces entrepôts frigorifiques afin qu'ils puissent établir des prix plus bas?—R. Non, je n'en puis voir aucun.

M. Stevens:

Q. Pensez-vous que les usines d'entrepôts frigorifiques des compagnies marchandes se soient servis de ces entrepôts pour faire augmenter les prix des marchandises?—R. Je n'aimerais pas à répondre à cette question, alors que je suis sous serment, en donnant tout simplement une impression.

M. STEVENS: Nous aimerions à connaître votre impression. Vous avez acquis une expérience considérable en votre qualité d'investigateur, et on allègue généralement que les compagnies possédant des entrepôts frigorifiques se servent de ces entrepôts au bénéfice de leurs propres intérêts dans ce sens, et au détriment des intérêts du public.

Le président:

Q. Se servent-elles de ces entrepôts pour faire augmenter sans raison les prix, ou pour augmenter la distance qui sépare le producteur et celui qui est en dernier lieu le consommateur?—R. Si vous prenez ma réponse libre de tout serment, à titre de simple expression, je n'ai aucun doute que tout marchand se servant d'entrepôts frigorifiques

[M. W. F. O'Connor.]

au Canada s'en sert pour retirer le plus d'argent possible de la population du Canada, mais il me faut ajouter que, d'après la morale du commerce, cela ne semble pas déplacé, et je crois que pratiquement tous les autres marchands font la même chose.

M. Stevens:

Q. Je vous suis très obligé pour cette réponse. J'aimerais à suggérer, M. le président, que M. O'Connor, étant un avocat de grande expérience et ayant une expérience toute particulière dans cette ligne, parce qu'il a étudié ces questions avec soin, devrait préparer pour nous un certain nombre de questions, questions qui nous permettraient d'obtenir des témoins sous serment les renseignements que nous essayons d'obtenir?—R. Il me faut vous refuser cela. Vous devez tenir compte de ma position. Je suis un employé du gouvernement qui, parce que je différais d'opinion avec le ministre sous la conduite des affaires de ce département sur lequel vous faites une investigation j'ai dû démissionner. Moins je serai questionné et moins j'en dirai à ce sujet, plus je serai heureux. Me mettre dans la position d'un conseil pour interroger les témoins ne serait pas juste dans les circonstances. Il y a des fonctionnaires au ministère de la Justice qui feront ce travail pour vous.

M. STEVENS: Ils ne connaissent rien de cette question.

Après une certaine discussion à ce sujet, M. Stevens a proposé que le comité demande au gouvernement de nommer M. O'Connor pour aider le comité à interroger les témoins relativement au but en général de l'enquête que le comité était en train de faire. Cette motion a été secondée par M. Douglas, et, après avoir été soumise au comité, elle a été adoptée.

Il a été suggéré de nommer un vice-président et M. H. H. Stevens a été nommé à cette position.

M. Nesbitt:

Q. Vous venez de dire à M. Stevens que les propriétaires d'entrepôts frigorifiques essayaient de faire le plus de profit possible. S'il n'y avait pas d'entrepôts frigorifiques y aurait-il plus de pertes de produits qu'actuellement?—R. Bien certainement.

M. Devlin:

Q. M. O'Connor, le gouvernement a-t-il adopté l'une quelconque des recommandations que vous avez faites au gouvernement lorsque vous occupiez la position que vous remplissiez sous l'autorité du ministère de Travail?—R. Oui.

Q. Laquelle?—R. Deux. L'imposition d'une taxe sur les compagnies d'entreposage frigorifique. La taxe sur le surplus de profit s'y appliquant particulièrement. J'ai pour théorie qu'il ne devrait pas y avoir de fixation des prix mais un commerce ouvert et libre. Laissez la population et les marchands continuer la vieille bataille, comme ils l'ont toujours fait et comme probablement ils le feront toujours. Le gouvernement devrait en surveiller les résultats et avoir à sa disposition un système efficace de leur enlever les profits excessifs en les taxant lorsqu'ils en réalisent, par un système de taxation directe, de sorte que l'exploitation ne serait plus profitable. Vous voyez alors que la différence serait que le pays trouverait dans son gousset des argents qu'il lui faudrait autrement aller chercher et obtenir de sa population. Je dépose sur la table le rapport sur l'anthracite et sur le sucre.

M. Hocken:

Q. Que diriez-vous du projet voulant que l'Etat demande aux fabricants de mettre une étiquette ou une marque quelconque sur leurs marchandises pour indiquer le prix de la manufacture et ensuite laisser le consommateur qui achète les chaussures ou les vêtements constater la marge entre le prix de la manufacture et celui qu'il paie?—R.

Ce serait un moyen d'induire le consommateur en erreur, et cela conduirait à un tollé général. Pendant que l'on posait cette question au Dr McFall, je me suis mis à penser que si l'on avait ainsi étiqueté le charbon qui se vendait alors à Halifax $19 ou $20 la tonne, que si quelqu'un avait étiqueté ce charbon à $12 et $15 la tonne comme étant le prix dans un autre endroit, le consommateur se demanderait ce que cela signifie et serait sous l'impression qu'il y a une grande marge d'exploitation. On constaterait que le prix apparaissant sur la facture est d'environ $10 et peut-être moins, mais le prix de vente est de $19. Le consommateur s'imaginerait que quelqu'un fait un profit de $9, mais il ne se rendrait pas compte que près de $6.75 ou de $7.50 par tonne sont payés pour le transport seulement, et qu'il faut tenir compte de la perte et de la dépréciation, de même que des frais pour la tenue des livres, des frais de la vente, de la distribution, des mauvais comptes, et ainsi de suite. Dans les archives du ministère du Travail vous trouverez les dossiers de trois mille marchands de charbon anthracite, de même que des tableaux pour chaque mois indiquant chaque item de la dépréciation. Ces tableaux indiquent en quel endroit chaque sorte de charbon a été achetée et le prix que l'on a payé pour ce charbon. Jusqu'au jour où j'ai quitté ce ministère, nous avons obtenu tous les renseignements possibles. C'est une honte criante que l'on n'ait pas continué ce système. Les rapports mensuels continuent d'être envoyés mais ils représentent autant de chiffons de papier tant qu'ils ne sont pas travaillés.

Dr McFALL: Savez-vous ce qui a été fait à ce sujet? Vous faites des déclarations téméraires.

M. O'CONNOR: Il faut que tout cela soit analysé chaque année et porté à la connaissance du public afin que le public puisse se renseigner. Ceci devrait s'appliquer non seulement au charbon mais aussi aux prix marchands de tous les autres produits. Cela devrait s'appliquer aux fèves en conserves et au sucre. La plupart des gens vendent le sucre à perte.

M. STEVENS: Cela est vrai. La moyenne des marchands détaillants vendent le sucre à perte. C'est un article de première nécessité. Il doit le faire.

L'hon. M. FIELDING: Et il donne pour explication qu'il ne pourrait pas le faire s'il n'en vendait pas une aussi considérable quantité.

M. Reid:

Q. Avez-vous quelques renseignements sur les entrepôts frigorifiques dans la Nouvelle-Zélande? On y obtient un grand succès, à ce qu'on dit. Ils appartiennent au gouvernement.—R. Non, mais on pourrait trouver des renseignements à ce sujet à la bibliothèque du Parlement.

Le Comité a ajourné jusqu'à trois heures de l'après-midi.

Le Comité s'est réuni de nouveau à trois heures.

En l'absence de M. Nicholson, M. Stevens a pris le fauteuil.

M. O'Connor est rappelé. M. Devlin m'a demandé ce qu'avait fait le gouvernement relativement à mon rapport. J'ai dit que je pouvais me rappeler deux cas. J'en ai expliqué un. L'autre avait trait à ce qui a été connu sous le nom de la Commission Henderson et qui provenait du Rapport sur le bacon. Je l'appelle le rapport des paqueurs, et je tiens à dire que dans ce rapport j'ai recommandé de faire une nouvelle investigation et on m'a laissé entendre que la Commission Henderson constituait cette nouvelle investigation. J'ai rédigé moi-même l'arrêté du conseil qui a nommé cette Commission, et elle a fait des investigations sur ce qui, à mon avis,—et le gouvernement a suivi ma recommandation—demandait une nouvelle investigation, et je veux ajouter une observation relativement à une question de M. Nesbitt

se rapportant à cette cour ou à cette commission que j'ai proposée. M. Nesbitt a fait une remarque sur le grand nombre de commissions et j'ai cru comprendre d'après ce qu'il disait que cela était en quelque sorte la transmission des pouvoirs du Parlement. Ce à quoi je pense, n'est pas du tout la même chose. C'est une cour qui serait comme l'auxiliaire du Parlement. Le Parlement veut qu'une investigation de ce genre soit faite, par exemple. Je tiens à dire ici même et immédiatement, sans vouloir du tout manquer de respect, que je ne crois pas que cette commission, ou ce comité du Parlement ait un résultat quelconque, parce que vous n'avez pas le temps ni les moyens voulus pour faire quoi que ce soit.

Le vice-président:

Q. Vous voulez dire que ce comité n'aura pas le temps voulu pour tirer de cette investigation une conclusion logique quelconque?—R. Oui. Ce que je veux dire c'est que vous ne pouvez pas obtenir les renseignements dont vous avez besoin pour trouver la cause des prix élevés ou les moyens d'y remédier en faisant un examen par questions et réponses. Cependant, je pourrais donner de plus amples explications en me rapprochant de l'observation de M. Nesbitt, si vous obteniez la cour ou la commission que je propose, ce serait une cour à laquelle le gouvernement confierait le soin de faire une invesgation comme celle-ci. Elle n'aurait aucun pouvoir pour agir. Le Parlement ne se départirait d'aucune parcelle de ses pouvoirs, mais elle ferait une enquête pour le Parlement agissant lui-même ensuite. Ce ne serait pas une commission ou une cour agissant elle-même. Ce serait tout simplement une cour pour obtenir des déclarations. Elle ne ferait rien autre chose que d'enquêter et de déclarer. De sorte que les objections apportées à ce que la commission fasse ces choses, quelle que soit la base de ces objections, ne s'appliqueraient pas.

Q. Il n'y a qu'une question que j'aimerais à vous poser relativement à ce sujet. Un bill, ou quoi que ce soit a-t-il été préparé relativement à cette cour projetée?—R. Bien, en 1917 un bill a été rédigé, et ensuite un arrêté du conseil a été rédigé pratiquement dans les mêmes termes. Cette rédaction a été soumise aux divers corps de métiers et de commerce, en gros et en détails, non pas de l'initiative du gouvernement, mais de l'initiative de l'Association des marchands détaillants, à la demande de M. Trowern, secrétaire de l'Association des marchands détaillants du Canada, association qui compte environ trente mille membres.

Q. Avez-vous une copie de cet arrêté?—R. Oui. Il s'est mis en communication avec la *Canadian Credit Men's Association* qui est une association de marchands de gros. Ils ont examiné ce bill et ils m'ont fait connaître qu'ils étaient entièrement favorables à cette proposition, et que c'était là ce qu'ils demandaient depuis nombre d'années.

Q. Maintenant, le comité va continuer à s'occuper de son objet principal, les paqueurs?—R. Quant aux paqueurs, je veux tout d'abord vous donner un résumé du questionnaire qui leur fut envoyé pour les fins de cette investigation. Vous verrez que les rapports furent faits sous serment. Le témoin qui m'a précédé a déclaré que ces rapports n'avaient pas été faits sous serment. Cette investigation a été faite sous serment, puis une base a été établie, et ensuite, chaque mois, les personnes faisant l'objet de l'investigation devaient faire connaître, d'après cette base, tout ce qu'elles avaient reçu et ce qu'elles avaient vendu, et c'était une affaire bien simple. Le serment n'ajoute absolument rien à cela, du moment que vous avez votre base. Elle ne demandait pas le serment. Elle demandait simplement un système de crédit avec moins de détails que dans l'autre investigation, et ce n'était plus alors qu'une question de comptabilité de continuer ce travail dans la suite en partant de cette base. J'attacherais plus de valeur à la continuation de ce rapport qu'au serment de l'homme le plus respectable en ce pays, parce que s'il ment dans son rapport vous pouvez le surprendre,

[M. W. F. O'Connor.]

mais s'il ment dans son serment, vous pouvez peut-être le surprendre, mais aussi vous pouvez ne pas le surprendre.

M. Devlin:

Q. Outre la question des entrepôts frigorifiques, trouvez-vous à la suite de vos investigations, d'autres raisons tendant à causer l'augmentation des prix?—R. Vous voulez dire par suite de la manipulation et de la combine?

Q. Par manipulation, pas nécessairement combine—ou le contrôle du commerce? —R. Je n'ai trouvé aucune preuve de cela.

Q. Quant aux profits sans raison, avez-vous trouvé quelque chose dans ce sens?— R. Oui, mes rapports font allusion aux profits sans raison. Vous les avez sur la table.

Q. Avez-vous fait des investigations relativement aux travaux de la "Dominion Canners's Association" et le commerce en gros des fabricants de conserves?—R. Juste avant de quitter le service du ministère du Travail, j'avais à peu près terminé, par l'entremise sans doute de mes fonctionnaires, une investigation très complète sur les "Dominion Canners.". Rien n'a paru depuis.

Le vice-président:

Q. J'ai cru comprendre, à ce que vous avez dit ce matin, que tous ces renseignements, continués après votre démission tout comme avant, se trouvent maintenant entre les mains du département des Statisiques?—R. Je parle de ce qui s'est passé jusqu'au jour où j'ai donné ma démission.

Q. Vous êtes sous l'impression que ce travail a été continué dans une certaine mesure après cela?—R. Dans une certaine mesure dans tous les cas, et il est probable qu'on a ajouté certaines choses que je ne connais pas.

M. Douglas:

Q. Nous pourrions peut-être obtenir les résultats de votre enquête relativement aux "Dominion Canners"?—R. Ce rapport doit être dans les archives, mais il faudrait l'en faire extraire par une personne ayant la compétence de ce faire. Mlle McKenna, qui était mon adjointe en chef, une employée très capable, s'est mariée depuis et a quitté le service. Elle serait la personne que je recommanderais. Elle faisait ce travail sous ma direction, et si on pouvait la convaincre de terminer ce travail, il serait d'une très grande valeur aujourd'hui. Il faudrait probablement qu'elle soit aidée dans les questions de comptabilité, mais quant aux renseignements techniques, elle possède très bien ce sujet.

Q. Quant au rapport, sans entrer dans les détails, tel qu'il a été publié, vous avez constaté l'existence d'un arrangement entre les compagnies de raffinage sur la position qu'elles devaient occuper dans le Dominion du Canada pour les fins du commerce?—R. Non, je n'ai constaté l'existence d'aucun arrangement de ce genre relativement aux raffineries. Vous parlez maintenant du sucre?

Q. Oui.—R. Non, je n'ai constaté l'existence d'aucun arrangement de ce genre. Je ne puis pas dire qu'il existait un arrangement de ce genre. Je n'ai absolument rien trouvé à critiquer dans la question du sucre. Non seulement je n'ai rien trouvé à critiquer, mais même je leur ai donné une petite poussée dans le dos. J'ai pensé qu'ils avaient agi admirablement bien.

M. Nicholson:

Q. Voulez-vous dire par cela que dans le procédé de fabrication du sucre et dans le fait d'importer en ce pays la matière brute, de la raffiner et de la distribuer, que ces travaux sont économiques, et que les profits se sont limités à ce que vous avez considéré comme étant un profit équitable sur cette transaction?—R. Je laisse le soin

[M. W. F. O'Connor.]

de répondre à qui que ce soit ici présent. Je me rappelle justement ce que pouvait être le plus gros profit de ces raffineurs, et c'était un cinquième de cent la livre, et deux des huit—je crois qu'il y en avait huit à ce que je me rappelle—avait éprouvé une perte, un dans la Nouvelle-Ecosse et un dans le Nouveau-Brunswick.

Le vice-président:

Q. Pensez-vous que ces renseignements—qui d'après vous étaient disponibles jusqu'au jour où vous avez quitté le service—et le Dr McFall nous laisse entendre qu'une grande partie de ces renseignements sont encore disponibles—seraient tout aussi bons et même meilleurs que tous les renseignements que nous pourrions obtenir par un examen personnel?—R. Vous ne pouvez pas obtenir des renseignements précis de cette manière et dans le temps à votre disposition. Vous appelez un de vos hommes, vous lui demandez son nom, où il demeure, et le capital de sa compagnie, mais lorsque vous arrivez à la question des frais, par exemple, ses frais d'exploitation, il peut vous donner un chiffre approximatif, et il peut bien rapporter ce chiffre à ses affaires et dire que c'est à peu près cinq pour cent ou quelque chose comme cela, mais il vous faut accepter son opinion, et il se peut qu'il soit dans l'erreur, et il vous dira probablement qu'il n'est pas en état de vous donner des renseignements exacts. La plus petite période de temps pendant laquelle les paqueurs ont pu être en état de répondre aux questions contenues sur les feuilles que je leur ai envoyées a été de six mois, et à quelques-uns j'ai donné—et ils en avaient besoin—jusqu'à dix mois pour donner des chiffres précis. J'ai donné à la "Ogilvie Milling Company" quatre mois et demi pour répondre aux questions que je leur ai posées. Ces questions comportaient un long travail de comptabilité et quelquefois un changement dans le système de comptabilité. La compagnie Ogilvie, bien qu'en affaires depuis de nombreuses années, a changé son système de comptabilité. M. Black, le gérant de cette compagnie, est venu me voir à mon bureau à ce sujet....

M. Nicholson:

Q. Tandis que cela peut être vrai lorsqu'il s'agit d'obtenir des renseignements absolument techniques, diriez-vous qu'une compagnie faisant affaires, comme la compagnie Ogilvie, ou une des grandes compagnies de salaison, conduisent leurs affaires de manière à ce que le gérant général ne puisse pas donner au comité des renseignements raisonnables comme ceux se rapportant au coût de la matière brute dont ils se servent, le coût de la fabrication et les prix de vente de leurs marchandises?—R. Il pourrait vous donner, sans vous donner les détails, il pourrait vous donner la marge, mais ce renseignement ne serait pas plus exact que la marge qui se trouve mentionnée dans mon rapport sur les entrepôts frigorifiques—inexact et trompeur.

M. DOUGLAS (Strathcona): S'il a trompé la presse, il a produit un très bon effet dans le pays.

LE TÉMOIN: Les chiffres, tels que donnés, étaient exacts. J'ai déclaré qu'ils représentaient la marge. J'avais mon idée personnelle relativement au profit, mais cette compagnie en particulier ne m'avait pas donné les chiffres véritables. J'avais mon idée sur le profit réel que cette compagnie avait réalisé, et il s'est trouvé, après l'enquête, que ces chiffres étaient très près de la vérité. Il y avait 109 autres personnes qui m'envoyaient des rapports sur cette question et j'ai associé ces 109 personnes à celle qui me manquait. Ces rapports, cependant, n'étaient pas faits sous serment, et ces compagnies faisaient des opérations bien plus considérables que les autres. Mais je crois sincèrement que vous ne pouvez obtenir de cette manière que des données trompeuses. Si vous aviez devant vous M. Black il pourrait vous dire quel est le coût de vente d'un envoi particulier de farine, tel que je le pense. Cela lui coûte 30 cents. Pour vendre trois cent mille barils de farine, cela lui coûte 30 cents, mais s'il avait vendu cette farine au Canada plutôt que de l'expédier outre-mer, cela lui aurait coûté environ dix

[M. W. F. O'Connor.]

cents le baril. Et, même en vendant cette quantité de 300,000 barils, sa minoterie ne donnait pas alors son plein rendement, et en faisant donner à sa minoterie son plein rendement il aurait pu prendre cette commande et réaliser un gros profit avec bien moins de travail qu'en vendant la même chose chez le voisin. Il vous faut ramener chaque chose à un seul item, et ensuite généraliser les item à la fin.

M. Nicholson:

Q. Pensez-vous qu'un gérant général d'une compagnie comme celle des Ogilvies ou de Gunns', Limited, pourrait donner à ce comité des renseignements de ce genre?—R. Ils vous donneront les renseignements qui se présenteront à leur esprit, mais ils ne peuvent pas généraliser toutes leurs affaires pour vous.

M. Devlin:

Q. Nous constituons un comité ayant le pouvoir d'enquêter sur tout ce qui peut contribuer à augmenter le coût de la vie en ce pays. Nous avons peu de temps pour ce faire, et nous voulons nous mettre au travail d'une manière spécifique. A la suite de vos travaux en qualité de Commissaire du coût élevé de la vie en Canada, et d'après toute l'attention que vous avez portée à cette question, pouvez-vous suggérer à ce comité un moyen de faire ce travail afin d'en arriver à la meilleure conclusion pratique?—R. Non, monsieur, en toute sincérité je ne le suis pas. Si la chose m'est permise je pourrais vous demander ceci? Il se peut que vous sachiez que j'ai exercé la profession d'avocat pendant de nombreuses années. Lorsque ce travail m'a été confié, c'était pratiquement le même genre de travail. Je n'ai pas entrepris d'examiner un seul témoin, parce que je savais que c'était inutile. En cour, lorsque se présente une question comportant un interrogatoire prolongé sur des questions de comptabilité, le juge n'entreprend pas de la juger, parce qu'il sait que la chose lui est impossible; il la confie à un arbitre.

Q. Vous avez confié votre travail à un certain nombre d'arbitres?—R. C'est cela. J'avais un personnel d'arbitres. Je rédigeais les questions et j'envoyais quelquefois à près de 3,000 personnes en même temps la même série de questions.

Q. Nous trouverons toutes ces références dans ces rapports?—R. Oui, il leur a fallu des mois et des mois pour préparer ces rapports, colonnes par colonnes. Ils me les remettaient et je vérifiais les moyennes. Je considérais d'abord ces questions en ma qualité d'avocat, et ensuite je les étudiais en ma qualité de comptable, puisque je suis un comptable d'expérience. Lorsque ces rapports me revenaient, ils me revenaient, non plus en ma qualité d'avocat, mais en ma qualité de comptable.

M. Nicholson:

Q. En admettant pour un moment que cela soit vrai et qu'il nous faille tout le temps que vous avez indiqué pour obtenir une conclusion relativement à un produit déterminé ou relativement à la manière dont une compagnie déterminée fait ses affaires, est-ce que cela ne nous ramènerait pas au point suivant, c'est-à-dire que vous considérez ce moyen comme étant une impossibilité pratique de faire quoi que ce soit qui aura pour effet de contrôler les prix. Je dirai, pour expliquer la raison pour laquelle j'ai posé ma question de cette manière, nous entendons toujours parler du prix des produits bruts qui entrent dans la fabrication des marchandises que nous consommons. S'il nous faut prendre des mois et des mois pour retracer un item quelconque du prix du fabricant à celui du consommateur, l'état des choses aurait complètement changé avant que nous en venions à une conclusion?—R. Mon système était un système continu. Vous avez toujours les renseignements voulus d'après ce système.

Q. Mais vous serez toujours des mois en retard?—R. Non, monsieur, vos renseignements seront toujours ceux de la dernière minute. Je vais vous donner un exemple. Lorsque l'on a imposé la taxe de guerre sur les paqueurs, l'honorable M. Rowell

m'a demandé combien il me faudrait de temps pour lui donner les noms et les adresses des paqueurs en Canada qui avaient fait affaires pendant un certain temps durant l'année précédente. Je lui ai demandé quand le cabinet s'assemblait. Il m'a dit que c'était le lendemain, et je lui ai répondu que je le rencontrerais à la porte, et que je lui remettrais les renseignements demandés. Je lui ai dit que s'il voulait ces renseignements pour une période de trois ou quatre années, je pouvais les lui donner en moins de vingt-quatre heures. Combien de temps faudrait-il à ce comité pour ce faire?

Le vice-président:

Q. Aviez-vous les mêmes renseignements sur les autres lignes de commerce?—R. Les vivres, le charbon et le sucre. Je me suis occupé pendant un certain temps des chaussures, mais contatant que la chose n'était plus nécessaire, j'ai laissé ce travail de côté. J'avais aussi établi un système pour le pain, et ce système a très bien fonctionné. J'ai fait faire une investigation sur les minoteries pendant plus d'un an, sous ma direction. J'ai vu que l'on déclarait dans les journaux que je n'avais rien à voir là-dedans. Comme question de fait, j'ai pris l'initiative du mouvement, je l'ai surveillé et j'ai donné mes instructions tout le temps qu'il a duré. C'est là où je me suis arrêté. J'ai nommé un membre de mon personnel en qualité de chef de la division des vêtements, et j'avais l'intention de faire entrer dans les cadres de cette division les chaussures, les articles en cuir et toutes les choses de ce genre. J'avais l'intention de faire commencer l'investigation sur les vêtements dans les fabriques où l'on travaille les peaux. On m'a demandé de remettre ce travail à plus tard, ce que j'ai fait.

M. Nesbitt:

Q. Ai-je bien compris lorsque vous avez dit que vous pensiez que les entrepôts frigorifiques avaient fait augmenter le prix des vivres en général durant l'année?—R. Je n'ai aucun doute à ce sujet de la manière dont ces entrepôts sont actuellement exploités. Je suis un grand ami et un grand admirateur des entrepôts frigorifiques en eux-mêmes. C'est une véritable bénédiction. Quant aux entrepôts frigorifiques tels qu'ils sont administrés en Canada, je dis qu'ils ne sont pas une véritable bénédiction.

Q. Je vous ai demandé si vous pensiez que cela avait fait monter le prix des vivres d'une manière générale durant toute l'année?—R. Je le crois.

Q. Vous devez tenir compte du fait qu'avant l'établissement des entrepôts frigorifiques en Canada nous avions un surplus de vivres au printemps et à l'été?—R. En réponse je dirai que les entrepôts frigorifiques ne font pas monter les prix. Les entrepôts frigorifiques en combine avec le commerce en Canada font monter les prix.

M. Hocken:

Q. Vos œufs sont mis dans les entrepôts frigorifiques actuellement?—R. Au commencement de la saison vos œufs du mois d'avril sont mis dans les entrepôts à un prix nominal; je parle à titre de consommateur, si je me trompe on doit me pardonner, mais je suis sous l'impression que le prix est d'environ 40 cents la douzaine.

M. Nesbitt:

Q. Le prix en est actuellement d'environ 50 cents?—R. Je dis qu'au moment de la plus grande production, en avril, on pouvait les mettre dans les entrepôts au prix de 40 cents; on n'a pas acheté les meilleurs œufs, parce qu'ils coûtaient un peu plus cher. On n'achètera probablement pas d'œufs avant le commencement du mois de mai, parce que, lorsque les œufs commencent à venir le premier jour de mars ou au com-

mencement du mois d'avril, ils rapportent des prix plus élevés que ceux que consentent à payer les propriétaires d'entrepôts frigorifiques. Lorsque les propriétaires d'entrepôts commencent à acheter, les prix augmentent encore, mais ils paient ces prix parce qu'ils ne se soucient de rien; les grands exploiteurs ne font pas attention aux prix qu'ils paient parce qu'ils savent qu'ils referont bien leur argent. Plus vous avez de vendeurs et plus les prix seront bas, mais vous avez toute une section qui se trouve pratiquement entre les mains d'un gros acheteur, il s'y rend, il est capable de tenir à sa merci toute cette section, peu importent les prétentions de la théorie économique, c'est une question d'argent sonnant. Il s'y rend et y trouve ce marché dans cette section qu'il contrôle pratiquement par suite des prix élevés qu'ils paient. De sorte que ces cultivateurs sont d'autres producteurs; plutôt que de vendre à un certain nombre de petits acheteurs en petites quantités, ils vendent tout à un même homme.

M. Nesbitt:

Q. Avant l'établissement des entrepôts frigorifiques je faisais le commerce en détail et j'avais l'habitude d'acheter de grandes quantités d'œufs sur le marché au mois d'avril et au mois de mai, et le prix descendait jusqu'à dix cents, mais en hiver on ne pouvait pas en trouver, et les œufs frais se vendaient jusqu'à 70 ou 80 cents la douzaine, et nous avions toujours des œufs d'entrepôts frigorifiques à 40 et 50 cents. Maintenant, lorsque j'étais en affaires, vous ne pouviez pas acheter d'œufs frais en hiver, ni même d'autres œufs que ceux que les femmes de cultivateurs mettaient dans le sel; depuis l'établissement des entrepôts frigorifiques les œufs peuvent être achetés à des prix raisonnables.

M. Nicholson:

Q. Ne devrait-on pas dire que la moyenne des prix élevés payés pour les œufs durant toute l'année est due au fait que, pendant une partie de cette période, on se sert de ce que l'on considère comme des produits hors de saison. Autrefois, les œufs n'étaient employés généralement que pendant une partie de l'année, et maintenant on s'en sert toute l'année. Le fait que nous nous servons de ces produits hors de saison n'est-il pas dû à l'établissement des entrepôts frigorifiques?—R. Je ne trouve aucunement à redire sur les entrepôts frigorifiques pris en eux-mêmes, même si par l'opération de ces entrepôts les prix se maintiennent plus élevés, mais ce que je veux dire, c'est que le cultivateur lui-même pourrait manipuler une quantité suffisante d'œufs, qu'il pourrait les mettre dans les entrepôts frigorifiques pour son propre compte, ou si le petit acheteur pouvait acheter les œufs et les mettre en entrepôt, je crois qu'en général le cultivateur obtiendrait un prix bien plus élevé pour ses œufs, mais il en coûterait moins pour cette opération, et le consommateur, en fin de compte, aurait les œufs à bien meilleur marché, et les entrepôts frigorifiques existeraient quand même; mais les profits excessifs que l'on réalise maintenant, en retenant les œufs qui auraient dû être vendus au mois de juillet, jusqu'au mois de novembre ou de décembre afin que les prix puissent être augmentés, seraient éliminés. Il y a toujours un manque d'œufs. C'est la déclaration que je fais savoir qu'aujourd'hui il y a toujours un manque d'œufs.

Le vice-président:

Q. En d'autres termes, vous dites que les prix élevés qui affligent actuellement tout le pays depuis un nombre limité d'années sont dus au fait que les acheteurs font entre eux des arrangements pour se partager le territoire?—R. Je ne dis pas cela parce que je ne le sais pas, mais je dis que naturellement les conditions sont telles qu'elles laissent à ces hommes le contrôle du territoire, parce que lorsqu'un acheteur constate qu'un autre acheteur contrôle ce district ou une certaine section, il s'en va dans un autre. C'est la même chose que dans le cas des marchands de journaux; lorsqu'un petit

[M. W. F. O'Connor.]

vendeur de journaux voit un autre vendeur de journaux à l'angle de deux rues, il ne va pas se placer à cet endroit, mais il s'en va ailleurs. C'est ce que font les propriétaires d'entrepôts frigorifiques.

M. Nicholson:

Q. En faisant votre investigation, avez-vous constaté l'existence de territoire où il n'y avait qu'un seul, ou même deux propriétaires d'entrepôts frigorifiques?—R. Je n'ai pas de détails présents à la mémoire, mais si vous voulez consulter cette partie du rapport sur les entrepôts frigorifiques sur une grande échelle, vous trouverez, peu importe la manière dont nous avons obtenu ces renseignements, qu'il y a certaines lignes, comme les œufs, le bacon, le bœuf et les autres produits de ce genre, dont certaines puissantes compagnies, 10 ou 11 sur un total de 100 compagnies d'entreposage, avaient pratiquement le contrôle.

Le vice-président:

Q. Avez-vous déjà entendu dire qu'une compagnie comme celles de Swift, Matthews-Blackwell, ou d'autres compagnies puissantes, n'envoyait dans un comté qu'un très petit nombre d'acheteurs?—R. Je n'en sais absolument rien.

M. Devlin:

Q. Dans ce rapport sur le coût de la vie où vous dites au ministre: "J'ai indiqué avec un grand soin le coût et les prix. J'ai plusieurs fois insisté sur le droit des acheteurs compétents à acheter à des prix équitables. J'ai fait des recherches pour découvrir l'existence des combines de commerce, j'en ai découvert plusieurs et les ai forcées de se dissoudre, mais je n'essaierai pas de vous faire rapport sur toutes ces questions. Ces questions ont constitué une partie de mon travail de la journée et vous en connaissez aussi long que moi sur la plus grande partie de ces questions, non pas de toutes."—R. Cela se rapporte particulièrement au charbon.

Q. Au charbon?—R. Au charbon particulièrement, oui. J'ai constaté l'existence de ce qui était généralement connu sous le nom de conventions de gentilshommes, et dans la section du charbon vous verrez que ce sujet est étudié. C'est dans le premier rapport que j'ai envoyé. Puis vient le sucre. Puis le sujet suivant est le charbon. Vous trouverez ces questions traitées en détails dans différents rapports, et le troisième est celui des entrepôts frigorifiques.

M. Douglas:

Q. Relativement à ce rapport qui vient de vous sur la question du sucre, je constate dans votre rapport sur le sucre que la *British Columbia Refining Company* contrôle le commerce du sucre à partir de l'est de Brandon et de Yorkton jusqu'à la côte de la Colombie Britannique. Vous donnez aussi les prix. Le prix du sucre granulé à Brandon était alors de huit dollars et demi les cent livres. A Edmonton, ville située à cinq ou six cents milles plus près de Vancouver, le point d'origine, le prix était de $8.95. A Camrose, endroit encore plus loin de la Colombie Britannique, le prix était de $8.82, et à Regina, le prix était de $8.47. A Brandon on ne payait que 3 cents de plus par cent livres de sucre qu'à Regina. A Edmonton, on payait quarante-cinq cents par cent livres de plus, à cinq ou six cents milles plus près du point d'expédition?—R. Vous avez ici le système d'égalisation en vertu duquel le sucre est distribué. Vous trouverez le système des taux égalisés expliqué dans tous ses détails, page après page, avec une explication. C'est une chose tellement compliquée que je ne crois pas pouvoir la résumer au comité dans quelques mots.

Q. Mais pour une intelligence ordinaire, la raison de ce taux à Brandon vient de ce que la *Montreal Refining Company* a à faire face à la concurrence de la *British*

[M. W. F. O'Connor.]

Columbia Refining Company à cet endroit, et c'est pour cette raison que Brandon est un territoire commun, parce qu'il est généralement admis dans le commerce que l'on ne peut pas aller à l'ouest de Brandon et que la *British Columbia Company* ne peut pas aller à l'est de Brandon, et ces deux compagnies s'entendent pour en faire, relativement au prix, un territoire commun, et elles condamnent à en payer les frais l'acheteur qui se trouve plus près. J'irais jusqu'à dire que dans la cité de Vancouver l'on paie le sucre plus cher qu'à Brandon. Maintenant, il y a une autre question qui se présente ici; lorsque vous conduisiez cette investigation le marchand de gros était pratiquement forcé de signer un contrat lui défendant de vendre un autre sucre que celui de la *British Columbia Refining.* Je sais que tous les marchands de gros ou les entremetteurs vendant du sucre de canne ne pouvaient pas vendre du sucre provenant de la betterave, et le résultat était que les raffineries avait le monopole du commerce, tout comme les fabricants de conserves avaient un contrôle sur les entremetteurs relativement à leurs lignes de marchandises?—R. Il n'a jamais été fait allusion devant moi au fait d'être forcé de ne vendre qu'une seule sorte de sucre. Nous n'avons mis à jour rien dans ce sens dans aucune de mes investigations. Si tel a été le cas, je n'ai pas eu ce renseignement, et je n'en ai jamais entendu parler avant ce jour. Si j'en avais entendu parler, j'aurais pu arrêter cet état de choses et je l'aurais fait. Lorsque j'ai dit que je n'avais rien trouvé à reprendre dans la question du sucre, j'ai oublié que j'avais eu certaines difficultés avec la *British Columbia Sugar Company,* parce qu'elle conduisait son commerce en vertu d'un contrat tout à fait pernicieux et j'ai demandé au procureur général la permission de l'interdire. Mon but réel était d'obtenir une modification des conditions d'alors, et cette compagnie a changé tout son système de vente et a fait disparaître ces clauses répréhensibles, et elle a eu ensuite un marché libre au lieu d'un marché restreint. Je veux dire ici ce qui a été dit au sujet des variations des prix. Vous constaterez cela par tout le Canada. La raison en est partiellement historique. Comme question de fait, les raffineries absorbent une partie du taux de transport. Une raffinerie de sucre est située à Montréal. Un homme achetant du sucre à Montréal, lorsqu'il l'achète au prix de la liste, paie une partie du transport que l'homme qui se trouve à Barrie, Ontario, paie pour son sucre. Autrement, le sucre, au lieu de se vendre à un prix uniforme, ou à un prix à peu près uniforme par tout le Canada, serait soumis à de grandes variations par suite du transport. Le transport est en partie compris dans le prix du sucre, et, comme je l'ai dit, c'est une question historique. Lors de l'établissement du système des taux égalisés, il y avait un certain nombre de marchands de sucre en gros qui distribuaient le sucre dans les différentes provinces. Les endroits où ces firmes de commerce en gros se trouvaient situées étaient déterminées comme étant les centres des zones, et le sucre était distribué dans ces zones à un prix fixe, sans tenir compte de l'endroit où elles se trouvaient, la différence étant absorbée par les raffineries et les prix égalisés. Puis le taux de transport à un endroit en dehors du centre de la zone est ajouté au prix de la liste, et c'est ce qui fait la variation des prix dans les différents districts.

Q. Je ne doute pas que pour la masse du peuple en général au Canada le système des taux égalisés soit une bonne chose?—R. Oui.

Q. Mais il n'en reste pas moins qu'il existe une sorte de contrat de gentilshommes ou d'entente, signé ou non, consenti par les importantes compagnies de raffinage à l'effet de ne pas aller envahir le territoire des autres compagnies?—R. La preuve va à l'encontre de cela, comme vous le constaterez en la consultant. Quant à la question du sucre pour l'homme ordinaire, tout le travail semble être fait par les raffineries de l'Est, et il y a une concurrence entre les raffineurs. Je constate que l'acheteur en gros de l'Ouest achète de trois ou quatre différentes raffineries, et si vous demandez à une raffinerie d'Halifax d'expédier du sucre dans le territoire de la raffinerie "British Colombia", vous pouvez le lui demander pendant longtemps, non par suite d'une combine, mais à cause du côté non avantageux de l'entreprise, et c'est l'état de choses que

[M. W. F. O'Connor.]

vous y découvrirez, je crois. La "British Columbia" a le monopole de tout l'extrême Ouest.

Le vice-président:

Q. Avez-vous constaté que les raffineries de sucre faisaient des profits excessifs?—R. Non, absolument non.

Q. Ceci met pratiquement fin à cette question.—R. Installez une raffinerie de sucre à Winnipeg et la combine imaginaire des raffineries de sucre aura tôt fait de disparaître. La plus rapprochée se trouve à Walkerville, Ontario.

M. Douglas:

Q. Wallaceburg?—R. Oui, Wallaceburg.

Q. Mais d'un autre côté, le prix qui sert de base pour le sucre de l'est est celui de Montréal. Le prix de base du sucre à Vancouver où la " British Columbia Refining Company " fait affaires, est bien plus élevé que celui de Montréal. Cela ne vous semble-t-il pas plutôt étrange?—R. La compagnie " British Columbia ", bien qu'elle ait rejeté le système des taux égalisés et qu'elle n'en fasse point partie, a adopté un système de taux égalisés qui lui est propre, système qu'elle n'appelle pas un système de taux égalisés, et elle demande pour son sucre un prix fixe. Dans les endroits que vous avez nommés, j'ai étudié les taux de transport et j'ai constaté que l'on basait les prix sur le système des taux égalisés prévalant dans l'est du Canada. Cette compagnie a refusé d'adopter le système des taux égalisés, mais, en fait, elle s'en sert; mais elle ne fait pas partie de l'union des compagnies qui se servent du système des taux égalisés pour la distribution du sucre. Je dis dans ce rapport que le système des taux égalisés est une violation de la loi. Je dis, cependant, qu'il devrait être légalisé, parce qu'en somme je crois qu'il fonctionne avantageusement pour tout le monde, et qu'autrement la population de Montréal et des environs, de Halifax, de St. John et de Wallaceburg et des environs obtiendrait du sucre à un prix absolument très bas. Le sucre est un produit qui doit être distribué dans de très vastes territoires. Je crois que la farine devrait être soumise au même système, et le sucre entrant dans cette catégorie de produits, il doit être éminemment juste que le coût de la production d'un article qui doit être répandu si largement doive être en partie absorbé par le raffineur, afin que le reste de la population de ce Dominion, accidentellement situé ici ou là, puisse en bénéficier.

M. McCoig:

Q. Avez-vous fait des calculs de la quantité de sucre provenant de la canne à sucre et de la racine de betterave?—R. Tout s'y trouve.

Q. Vous avez la quantité de sucre provenant de la betterave?—R. Oui. Je n'ai pas été aussi satisfait de l'industrie du sucre de la racine de betterave que de celle de la canne à sucre. Le sucre de betterave rapporte évidemment des profits plus considérables.

Q. Si l'on n'avait pas la betterave, les raffineurs de sucre provenant de la canne à sucre aurait tout le commerce à leur merci, et les prix auraient été encore plus élevés pour le consommateur?—R. Je ne connais rien de cela.

M. Douglas:

Q. Le sucre de la racine de la betterave s'est vendu 15 cents de moins les cent livres que le sucre de canne?—R. Oui, et il a rapporté plus de profit.

Q. Le sucre était apporté de Glascow directement en Alberta et vendu moins cher que le sucre de la "British Columbia"?—R. Cela peut très bien se faire. Nous prenons nos taux à Cuba et autres endroits de l'Est, à Cuba surtout. Quant à vous qui

[M. W. F. O'Connor.]

êtes dans l'Ouest, vous prenez vos taux des îles pour la production du sucre que la "British Columbia" possède dans le Pacifique.

Le vice-président:

Q. Fiji?—R. Oui. La situation du sucre à Cuba domine absolument tout l'est du Canada, et nous ne pouvons pas y transporter du sucre. Vous ne pouvez pas toujours l'obtenir de l'autre côté. Nous l'achetons sur ce continent, et il peut fort bien se faire qu'il doive y avoir une variation temporaire entre les prix en Angleterre et ceux du Canada. Vous pouvez prendre un journal n'importe quel jour et constater si l'on vous écorche ou non sur le prix du sucre. Ce rapport vous montrera la manière de trouver le prix exact du sucre à l'aide des journaux. Vous ajoutez $1.40 pour les frais de fabrication.

M. Douglas:

Q. Je ne dis pas que nous trouvons le sucre trop cher. Le seul point serait de savoir s'il était question d'un arrangement entre les compagnies?—R. Je crois sincèrement qu'il n'y en a pas. Les témoignages semblent démentir cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: Le taux de transport pour le sucre est le plus bas que nous ayons pour n'importe quelle classe de marchandises dans l'Ouest. C'est le seul article peut-être, à part la farine, où il se trouve évidemment un avantage pour le consommateur. C'est un taux arbitraire fixé par la compagnie de chemin de fer, de sorte que je ne vois pas comment vous pourriez obtenir un résultat quelconque en continuant l'étude de ce point. Si nous critiquons le système d'égalisation, nous nous exposons à faire augmenter le taux.

M. Davis:

Q. Avez-vous déjà étudié le système d'affaires auquel on a fait allusion? Je sais que chez nous, dans le Manitoba, pratiquement tout l'abatage se fait à Winnipeg. Le transport est payé sur les animaux jusqu'à Winnipeg, et sur la viande qui sort de Winnipeg. Le système de centralisation affecte les entrepôts frigorifiques. Avez-vous déjà eu à faire une investigation sur cette situation?—R. Vous voulez parler des potagers et de ces sortes de choses dans les faubourgs des cités, et des abattoirs dans les petites villes, pour savoir s'ils ne seraient pas préférables?

Q. Oui.—R. J'ai eu une espèce de discussion relativement à des choses de ce genre. Je n'ai jamais étudié ces questions pour avoir une opinion arrêtée sur ce qui serait meilleur marché. Il y a certainement une grande perte d'après le système actuel des frais de transport. J'ai étudié un peu cette question relativement à la situation du lait à Ottawa. Une grande compagnie laitière domine pratiquement la situation du lait ici. Il faut lui donner crédit du fait qu'elle semble être capable de vendre le lait relativement bon marché, si l'on compare ses prix à ceux d'autres marchands de lait, mais elle possède ici une installation très dispendieuse, et le lait y arrive en passant par quatre ou cinq chemins différents, étant recueilli sur la route au moyen d'automobiles ou par les compagnies de chemins de fer. Il m'a semblé que s'il y avait trois ou quatre petits postes de réception, et qu'ensuite le lait était amené au centre et distribué, le lait coûterait moins cher. C'était mon opinion et je l'ai fait connaître. Quant à savoir si j'avais raison ou si je n'avais pas raison, je l'ignore.

Le VICE-PRÉSIDENT: N'y a-t-il pas un danger pour nous de nous lancer dans des détails très intéressants mais absolument sans résultat lorsque nous étudions un point avec l'idée d'en finir? Je crois que nous avons obtenu beaucoup de lumière, mais je crois que nous devrions essayer de nous en tenir au sujet de notre ordre de renvoi, savoir la marge. Si nous nous mettons à essayer de faire des calculs sur le coût

d'une entreprise, nous aurons une enquête considérablement longue et peut-être absolument sans résultat.

M. DAVIS: Si vous amenez vos fabricants ici, vous êtes à peu près certain de revenir à ce résultat. Ne pouvons-nous pas atteindre notre but de cette manière, faire venir ici les marchands de gros et leur faire produire leurs factures et nous indiquer les frais de leurs exploitations et leurs taux de profit, et ensuite prendre les marchands détaillants de la même manière et leur faire produire leurs factures?

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous avons appris du Dr McFall et de M. O'Connor qu'il y a une quantité considérable de renseignements compilés avec soin, et infiniment mieux que nous pouvons le faire, étant donné le temps que nous avons à notre disposition. Ne devrions-nous pas avoir ces renseignements ici puisqu'ils se rapportent aux articles qui nous intéressent particulièrement, les articles nécessaires à la vie, et à l'aide de ces renseignements essayer de faire des déductions sur lesquelles nous pourrions baser notre recommandation au Parlement?

M. MCCOIG: Il y a un point sur lequel nous devrions appuyer un peu, et le ministre des Finances l'a mentionné hier; c'est la production intensive. Ne devrions-nous pas recueillir certains renseignements des témoins qui comparaissent devant nous et connaître leurs opinions sur la manière dont nous pouvons produire plus de produits en ce pays, ou pourquoi nous rétrogradons dans la voie de la production? J'ai écouté M. O'Connor, et il me semble que ce qu'il a dit revient à ce qu'a dit sir Thomas White hier, que la grande affaire nécessaire, si nous voulons réduire le coût de la vie, est la production intensive, l'adoption de plans et de moyens de produire plus de marchandises. C'est là la chose essentielle, à ce que je crois. Prenez la question des œufs; cette question ne revient-elle pas à dire simplement que nous n'avons pas assez d'œufs pour répondre à la demande en ce pays? Si nous pouvions adopter des manières, ou des moyens, ou des encouragements à l'aide desquels nous pourrions obtenir une plus grande production d'œufs, ce serait très avantageux. Nous entendons un grand nombre de personnes parler à ce sujet, mais nous pourrions faire venir ici des hommes qui ont étudié ces questions et nous suggérer des moyens d'encourager la production des produits alimentaires.

Le VICE-PRÉSIDENT: M. Archibald est ici présent, et il pourrait peut-être nous dire quelque chose à ce sujet.

M. Davis:

Q. Avant que nous laissions partir M. O'Connor, il nous a donné certaines idées sur le coût des produits alimentaires et du charbon. Je voudrais lui demander: Avez-vous eu l'occasion d'étudier la question des vêtements ou des loyers?—R. J'ai commencé l'organisation d'une division pour la question des vêtements, je l'ai déjà déclaré. On m'a demandé de remettre cela à plus tard; le ministre m'a demandé de remettre cela à plus tard; j'ai remis l'étude de cette question et j'ai quitté ce service avant que l'on ait fait quoi que ce soit. Vous pouvez facilement vous rendre compte que dans le court espace de temps à notre disposition, et par suite de l'étendue de terrain qu'il nous fallait parcourir, et ce que nous avons fait, nous travaillions beaucoup, et il était physiquement impossible d'aller plus loin. Tout cela s'est fait durant la dernière année ou plus; si je m'étais trouvé là, j'aurais atteint un certain nombre d'autres résultats. Cela ne semble pas avoir été fait.

Le PRÉSIDENT: En tout cas, on n'a pas atteint un résultat efficace.

M. HOCKEN: Ne devrions-nous pas nous en tenir à la question des vivres?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que ce serait une très bonne idée. C'est pratiquement ce que nous avions décidé ce matin, d'abord de vider la question des vivres.

[M. W. F. O'Connor.]

M. Hocken:

Q. Je tiens de M. O'Connor que le paqueur n'a pas réalisé un profit trop considérable?—R. Il n'a pas réalisé un profit trop considérable maintenant, parce que plus il fabrique, plus il perd.

Le président:

Q. Vous pensez que l'arrêté du conseil limitant ses profits est efficace?—R. Oui, mais je ne vois pas pourquoi il ne devrait pas être appliqué tout aussi bien aux meuniers.

Q. Mais il est efficace?—R. Il est exactement dans le sens dans lequel il doit être.

M. Hocken:

Q. N'avons-nous pas vu que le prix auquel les paqueurs vendent peut être accepté comme étant un prix assez juste?—R. Il n'y a rien pour le pousser à demander un prix excessif parce qu'il n'en bénéficie pas; nous en bénéficions, nous.

Q. Ce qu'il nous faut faire, c'est de trouver où se trouve la marge énorme entre son prix de vente et le prix que paie le consommateur.

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est ce que nous voulons d'abord obtenir.

Le TÉMOIN: C'est là le commencement. Je crois que ce serait une bonne chose à faire, mais ce point a fait l'objet d'une investigation très approfondie.

M. HOCKEN: Ils vendent le jambon à 75 cents la livre.

M. Sutherland:

Q. Prenez la question des bottines et des souliers. C'est une question qui intéresse la plupart des gens. Il y a une marge effrayante entre le prix de la manufacture et celui du marchand détaillant. Ne pourrions-nous pas faire venir ici les fabricants et les marchands détaillants?—R. Il vous faudrait commencer par les peaux.

Q. Ce serait remonter plus loin que nous pouvons le faire, étant donné le temps à notre disposition?—R. Dans ce cas, vous n'obtiendrez jamais de résultat; le tout sera tout simplement rejeté sur vous. Le fabricant vous montrera ses factures et vous n'y comprendrez rien. Vous lui demanderez ce que représentent ses frais de fabrication et il vous le dira. Vous savez que l'argent coûte six pour cent, et vous constaterez qu'il fait un profit raisonnable.

Q. Vous découvrirez pourquoi il demande un tel prix au marchand détaillant?—R. Oui, mais si vous découvrez cela, vous ne découvrirez rien d'anormal. La cause remonte plus haut que cela, elle est dans la question des peaux, et cela vous fait remonter encore jusqu'à l'industrie secondaire de l'industrie de salaison.

M. McCoig:

Q. J'aimerais demander à M. O'Connor—à propos des raffineries de sucre en ce pays qui ne s'occupent que de la production du sucre provenant de la canne à sucre qu'elles importent en ce pays—si l'industrie de la betterave à sucre n'avait pas existé, le sucre ne se vendrait-il pas au consommateur probablement le double du prix actuel? —R. A la vérité, c'est là une question à laquelle je ne puis répondre qu'approximativement, mais je crois que vous avez raison, cela ne satisferait pas toute l'expérience humaine. J'admets cela.

Q. La raison pour laquelle je demande cette question, c'est que les raffineries produisant le sucre de la betterave disent au producteur: " Nous vous donnerons $10 la tonne pour la betterave à sucre; vous pouvez vous lancer dans l'industrie de la produc-

[M. W. F. O'Connor.]

tion de la betterave à sucre et produire en aussi grande quantité que vous le pourrez, nous vous paierons ce prix pour chaque tonne, si vous nous livrez cela à notre gare." De sorte que les producteurs savent qu'ils peuvent vendre leurs betteraves à sucre en se basant sur ce prix et les fabricants savent qu'ils peuvent vendre le sucre lorsqu'il est produit sur la même base, en faisant concurrence au sucre de canne.—R. Ils vendent à un taux très rapproché, bien qu'ils ne l'admettent pas, ils vendent de la même manière que les autres producteurs.

Q. Maintenant, nous avons une preuve qu'au sujet de la production de la betterave à sucre, le producteur a un marché assuré parce que les fabricants lui paient $10 la tonne; nous avons ce sucre sur le marché au bénéfice du consommateur et en concurrence avec le sucre de canne qui est importé dans ce pays. Il est nécessaire de supposer que les fabricants canadiens, dans de telles circonstances, ont pu réaliser un petit profit et que le consommateur a eu le bénéfice de la concurrence entre le sucre de canne et le sucre de la betterave. Si les fabricants de sucre betterave peuvent dire aux producteurs de la betterave à sucre: "Nous paierons un certain prix pour vos betteraves, nous mettrons notre sucre sur le marché, vous pouvez vous fier à la vente pour réaliser votre profit," pourquoi alors les paqueurs en ce pays ne peuvent-ils pas dire aux cultivateurs et aux producteurs de porcs: "Nous vous paierons $10, $12 ou $15 pour vos porcs durant toute l'année, ou pendant certains mois de l'année, et nous vendrons nos produits en conséquence," et, de cette manière, faire disparaître ce jeu d'à peu près qui fait qu'actuellement un grand nombre d'éleveurs de porcs abandonnent cet élevage?—R. Vous parlez maintenant en faveur des combines contrôlées. Je suis en faveur des combines contrôlées et des prix contrôlés, non fixés par le gouvernement, mais par une commission qui fera une distinction entre une mauvaise combine et une bonne. Je crois qu'un système comme celui-là serait avantageux.

M. Stevens:

Q. Je crois que vous devriez éclaircir ce point, avant de passer à un autre. La combine dont vous parlez et que vous approuvez est une combine soumise à la surveillance et aux règlements stricts du gouvernement.—R. Ce n'est pas une bien mauvaise chose.

M. McCoig:

Q. Nous payons actuellement de 75 à 80 cents pour le jambon, prix basé sur le produit brut qui se vend actuellement. Maintenant, si les cultivateurs et les producteurs qui font l'élevage du porc, n'en ont pas du tout à vendre maintenant, mais c'est ce qu'ils vous disent, qu'il y a beaucoup d'argent à faire dans l'élevage et ils veulent que vous vous lanciez dans l'industrie de la ferme, ils veulent que vous produisiez encore plus. Il y a un grand nombre de personnes qui sont disposées à ce faire, mais ce qu'il vous faut faire si vous voulez les encourager à réellement se lancer dans cette industrie, c'est de leur faire comprendre que vous allez transiger équitablement avec eux. C'est pourquoi un grand nombre d'éleveurs de porcs en ce pays abandonnent l'élevage. Prenez ce qui s'est passé au mois de novembre et au mois de décembre derniers; nous avons appris que le marché européen était encombré des produits du porcs, et que le marché de porc du Canada n'y aurait plus rien à faire. Comme résultat, les prix du porcs ont baissé juste pendant la saison de gestation et les cultivateurs, au lieu de garder leurs porcs, les ont vendus parce qu'ils disaient que tout le marché pour les porcs n'existait plus, et les paqueurs ont eu l'avantage d'acheter à bon marché un grand nombre de porcs, et nous payons aujourd'hui pour les produits de ces porcs 75 et 80 cents la livre. Si nous pouvions réglementer les prix afin que les vendeurs puissent dire aux éleveurs de porcs: "Si nous vous donnons un prix fixe pour vos porcs lorsqu'ils seront prêts pour la vente," tout comme les fabricants de sucre de betterave disent aux producteurs de betteraves à sucre, ce serait une affaire certaine et il

[M. W. F. O'Connor.]

n'y aurait plus ce jeu d'à peu près qui se conduit actuellement. L'homme qui se lancerait dans l'élevage des porcs se trouverait alors dans la même position que celle dans laquelle je me trouve lorsque je me livre à la culture d'un certain nombre d'acres de betteraves à sucre, cela encouragerait la production du porc si ls paqueurs allaient dire aux éleveurs de porcs et à la population du pays "voici ce que nous payons pour la matière première pour notre jambon et notre bacon," et la production serait plus considérable. Le ministre des Finances a dit hier qu'il nous fallait en venir à une production plus considérable, cela est vrai, et si un arrangement comme celui que j'ai suggéré était mis en vigueur, la population aurait alors confiance et elle pourrait vendre les porcs qu'elle a élevés?—R. Je voudrais dire quelque chose avant que l'on me remercie; cela peut paraître quelque peu éloigné du sujet à l'étude devant ce comité, mais j'ai constaté dans mes investigations que c'était une question bien grave, et c'est que les magasins de ce pays exercent une très mauvaise influence sur les régions des terres en culture par suite du fait qu'ils nuisent à l'établissement des petites villes ou des villages dans les régions de la province où la population n'est pas assez considérable. Le cultivateur ne veut se placer que dans le voisinage immédiat des villes, et celles-ci périssent parce que la population des alentours ne supportent pas les marchands de l'endroit. Je sais que c'est là une nuisance grave, surtout dans l'Ouest, et l'on dit que les villes dans cette partie du pays se meurent, faute de progrès dans les affaires locales.

M. Davis:

Q. Je crois que cela s'applique aussi à l'Est?—R. A l'Ouest particulièrement. Mais cela se rapproche beaucoup de la suggestion d'une production plus considérable. Nous entendons dire de tous les côtés que nous devons avoir une production plus considérable et naturellement les gens qui vont s'établir sur des terres ne veulent y aller que lorsque ces terres se trouvent à proximité des centres; toutes les régions de culture veulent s'établir près des centres d'affaires et je crois que nous ferions quelque chose de très avantageux si nous pouvions infuser une dose de patriotisme régional à la population, patriotisme qui encouragerait les gens à acheter chez eux.

Le vice-président:

Q. Vous avez dit que vous deviez nous donner quelques renseignements au sujet de la manière d'agir projetée?—R. Si je vous les soumets en règle sous forme de conseils, cela sera suffisant, parce que vous pouvez imaginer qu'ils sont sous forme de bill.

Q. Ce bill prévoit l'établissement d'un tribunal et je crois réellement qu'un sous-comité devrait être nommé afin de considérer le sujet et épargner au comité en tant que comité l'ennui de le considérer.—R. Je vais demander au comité de me donner la permission de lire. J'ai découvert par hasard parmi mes documents rien qu'une page d'un rapport dont je n'ai pas les autres pages, mais je désire vous la lire afin de vous donner quelque idée de ce qui est suggéré.

> Une poursuite serait inévitable dans un cas approprié. Si la loi projetée est acceptable, je recommanderais en outre un amendement au code criminel restreignant la poursuite en vertu de l'article traitant des trusts à moins d'obtenir l'autorisation de la commission. Personne ne peut difficilement m'accuser de favoriser personnellement les "grosses affaires" ou autres entreprises du même genre. J'arrive aux conclusions présentes seulement en infirmant celles que j'avais auparavant. Je sais que les faits et les principes que je viens d'énoncer auront besoin d'être expliqués en certains quartiers, mais je crois qu'ils sont exacts et que l'homme normal, même s'il est un consommateur, comme moi, sera probablement, après réflexion, du même avis que moi.

[M. W. F. O'Connor.]

La loi projetée des trusts fournit une définition très étendue d'un trust et puis elle restreint l'application du mot "trust" tel qu'employé dans la loi à ce que j'ai nommé ici familièrement "mauvais" trusts. La commission fait des recherches et juge chaque cas d'après son mérite. Elle peut rendre jugement d'après son propre mouvement ou entendre une plainte proférée par n'importe qui. Elle peut ordonner la cessation de certaines méthodes nuisibles en particulier, et, aussi bien, faire des déclarations quant aux méthodes d'affaires affectant la question définie techniquement d'un "trust". Les ordonnances qu'elle rendra seront sérieuses. Le refus d'y obéir constituera un délit punissable. Ses déclarations ne seront rien moins que des affirmations en ce qui concerne l'opinion de la Commission concernant les circonstances particulières, se présentant par hasard à son observation, les idées de la Commission au sujet de ce qu'un traitement juste dans les circonstances semblerait avoir demandé ou demandera. Ses déclarations constitueront des matériaux à même lesquels dans l'avenir pourra être écrit, par ceux à qui en incombera la responsabilité, si responsabilité il y a—les classes commerciales,—un code écrit ou non écrit de morale commerciale. Elles serviraient aussi comme mesures de la nécessité qui s'offre pour une action législative future. Lorsque la commission décide qu'un cas est mûr pour la poursuite, elle l'envoie au procureur général convenable avec recommandation de poursuivre. Les provinces doivent assumer leur part de responsabilité. Il est impossible d'intenter une poursuite pour une violation d'aucune ordonnance de la Commission sans la sanction de la Commission. Si la Commission considère qu'une méthode particulière est celle d'un trust elle peut dans un cas approprié donner du temps aux coupables pour s'amender. La récidive implique une nouvelle amende de jour en jour. Les articles se rapportant à la "douane" et aux "marques de commerce" sont conservés.

La deuxième partie de la loi consiste en l'arrêté du conseil n° 2777 du 10 novembre 1916, moins l'article ayant trait aux trusts.

Toutes les dispositions se rapportant aux trusts apparaissent dans la première partie. La Commission remplace le ministre.

Puis je remets au comité les règlements régissant le coût de la vie et le mécanisme d'enquête. Les autres pages manquent, mais cela vous donne une idée de la loi.

Le VICE-PRÉSIDENT: Est-ce qu'un sous-comité va étudier plus au long cette proposition de M. O'Connor ?

Le TÉMOIN: J'ai un certain nombre d'exemplaires, mais les épreuves n'ont pas été corrigées.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous allons avoir des exemplaires.

Le TÉMOIN: En ce qui concerne la proposition qu'on a émise à l'effet que j'agisse en qualité d'avocat, une bonne raison pour laquelle il ne convient pas que j'agisse comme avocat, c'est que j'avoue ignorer comment obtenir ce qu'on cherche au moyen de questions et de réponses.

On renvoie le témoin.

M. E.-S. ARCHIBALT est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Donnez votre nom et votre position au comité.—R. E.-S. Archibald, directeur de la Ferme expérimentale.

Q. Je pense que le comité préférerait procéder au moyen de questions et ainsi de suite, mais peut-être pourriez-vous esquisser devant le comité en peu de mots, ce que

font les fermes expérimentales sous votre direction en ce qui concerne la consignation des coûts de production d'articles tels que le lait, le beurre, le fromage et les œufs. Je pense que nous n'irons pas plus loin que cela cet après-midi, et si vous avez en votre possession, ou que le gouvernement a en sa possession une déclaration au moyen de laquelle cela peut être établi dans les différentes localités, suivant votre opinion, laissez-nous la voir.—R. Pendant les sept dernières années, j'ai exercé les fonctions d'éleveur du Dominion. En cette qualité je n'ai rien à faire avec les volailles. Cela est laissé aux soins de M. Elford, l'éleveur de volailles du Dominion. Je ne suis directeur que depuis peu, et je n'ai pas eu l'occasion d'examiner ses chiffres quant au coût de la production dans une mesure telle que j'aimerais à rendre témoignage à leur sujet. Vous pourriez obtenir de M. Elford les consignations des coûts en ce qui concerne les produits du bœuf, y compris le veau, le mouton et le porc. Nous avons recueilli une grande quantité de renseignements au cours des vingt dernières années. Les fonctions des fermes expérimentales dans toutes leurs branches ont été d'augmenter ou d'aider à augmenter la production, et aussi de diminuer le coût de la production. Cela a été le but ultime de toutes les phases des travaux des fermes expérimentales, qu'ils aient été consacrés aux plantes, à l'élève des animaux d'une nature très indirecte; et de l'alimentation et de l'administration générale; en fait toutes les phases de nos travaux visent à une plus grande production, à une plus grande égalisation de production et à une augmentation dans la production. Comme exemple de ce que nous essayons de faire sur les fermes expérimentales en ce qui se rapporte à l'élevage des animaux, nous avions, il y a cinq ans, dans toutes les fermes expérimentales un millier d'animaux, en ne comptant pas les volailles. Actuellement, ou plutôt au premier janvier 1919 nous avions environ 5,000 animaux. Notre proportion d'animaux que nous élevons est bien plus élevée maintenant qu'elle l'était alors. Nous avions coutume d'acheter des animaux de race pure pour la boucherie, ne devant servir qu'à des expériences spéciales d'engraissage. Nous élevons maintenant une plus grande quantité d'animaux de race pure pour la boucherie et nous en achetons un nombre moindre chaque année. Nos travaux comprennent l'élève du bétail, l'alimentation, les soins généraux, l'administration et le logement. Nous avons essayé dans l'élève du bétail d'améliorer les animaux communs tels que nous les trouvons dans un trop grand nombre de fermes au Canada. En ce qui concerne le fourrage, nous avons essayé d'établir les meilleures méthodes d'alimentation avec n'importe quels fourrages bien connus tels qu'on les trouve dans nos marchés ou qui croissent ordinairement sur les fermes. Nous essayons aussi d'utiliser dans une grande mesure les sous-produits qui ont été gaspillés soit au Canada ou dans les autres pays, mais qui peuvent être produits à un coût raisonnable et qui servent à remplacer les sous-produits populaires à prix élevés, ou fourrages dont on se sert communément sur nos fermes. En ce qui se rapporte au logement, nous avons tenté de démontrer aux cultivateurs canadiens ce que sont des bâtiments hygiéniques, sans toutes les extravagances qu'on trouve communément dans les étables de nos cultivateurs ou agriculteurs les plus à l'aise. Nous avons certainement démontré, comme je puis vous en donner les chiffres plus tard si vous le désirez, que plus un bâtiment est bon marché, pourvu que se rencontrent les quelques éléments nécessaires, à savoir l'hygiène, l'éclairage et l'aération, plus il est hygiénique, et plus il est profitable à tous les points de vue. Nous avons, même durant les six dernières années, recommandé l'élimination de tous les bâtiments dispendieux, sauf pour les vaches laitières, et l'emploi d'étables à bon marché, soit pour conserver les animaux de boucherie, ou pour la conservation du bétail qu'on élève. Nous avons très bien réussi, et les gouvernements provinciaux et ensuite les cultivateurs adoptent nos méthodes dans une très grande mesure. Mais en ce qui concerne les soins et l'administration, on essaie toutes les phases de ces travaux d'une manière expérimenale et jusqu'à un certain point démonstrative. Cela comprend la machinerie telle que les machines à traire, dont nous nous sommes servis

[M. E. S. Archibald.]

durant les sept ou huit dernières années, et c'est peut-être grâce à nos expériences très approfondies, que la machine à traire les vaches a été communément recommandée, encouragée par nous, et introduite communément partout où il se fait de l'industrie laitière au Canada, et je suis certain que ces machines ont une vraie influence tendant à augmenter la production au cours de ces quelques dernières années, alors que la main-d'œuvre a été si rare.

M. McCoig:

Q. Vous trouvez que cette machine à traire les vaches donne toute satisfaction?—R. Aucune machine fonctionnant sous un animal, particulièrement sous un organisme délicat comme la mamelle d'une vache, est parfaite en elle-même. Tout dépend de l'opérateur, mais nous avons des machines qui, avec des soins raisonnables, donnent toute satisfaction, presque aussi bonnes que ceux qui savent le mieux traire les vaches, et les personnes sachant traire les vaches sont extrêmement rares.

Q. Quel est le prix moyen de ces machines à traire?—R. Le prix varie considérablement, mais pour un équipement complet, il varie de quatre cents à six cents dollars.

M. Hocken:

Q. Combien de vaches une de ces machines peut-elle traire?—R. Cette machine servirait à la plupart des cultivateurs ayant un troupeau de vaches donnant constamment du lait, de quatorze à vingt vaches. Le prix des diverses marques diffère considérablement, mais d'une manière générale, le coût d'une machine serait moindre que les gages annuels d'un homme.

M. McCoig:

Q. Le prix est presque plus élevé que celui que peut payer la moyenne des cultivateurs?—R. Il serait peu sage pour le cultivateur qui n'a qu'une demi-douzaine de vaches d'en acheter une, parce que l'argent épargné serait dépensé dans les soins et le lavage supplémentaires.

Q. La difficulté consiste à trouver un homme ou une femme sachant traire les vaches?—R. Je ne comprends pas où vous voulez en venir. Si un cultivateur a seulement dix vaches ou moins, lui ou sa femme ou les deux peuvent les traire sans beaucoup de difficultés. S'ils ont plus de douze vaches, il est très probable qu'ils auront un employé de ferme, et dans ce cas cet employé peut être remplacé par une machine à traire.

Le président:

Q. On se sert beaucoup de ces machines dans la Colombie Britannique, et je pense qu'elles donnent grande satisfaction?—R. Oui, nous avons été parmi les premiers à introduire une machine à traire dans la Colombie Britannique. Je mentionne la machine à traire comme un exemple de ce que nous essayons de faire.

M. McCoig: C'est une question très importante. Si vous pouviez en diminuer le prix on pourrait s'en servir dans une plus grande mesure qu'on ne le fait. C'est ce que disent tous les cultivateurs. Lorsqu'on leur demande la raison pour laquelle ils ne produisent pas plus de lait ou ne traient pas un plus grand nombre de vaches, ils répondent que c'est parce qu'ils ne peuvent pas se procurer la main-d'œuvre. Tout revient à la question de ce que devrait être l'encouragement pour une production plus grande.

Le président:

Q. L'expérience que vous en avez eue pendant sept ans, c'est qu'elles sont satisfaisantes?—R. Oui.

[M. E. S. Archibald.]

Q. Mais à présent, elles ne sont pas ordinairement profitables, à moins que le cultivateur n'ait un certain nombre de vaches?—R. Il faut qu'il ait au moins douze vaches. Au cours de l'année dernière cela payait un cultivateur ayant des vaches donnant du lait à l'année d'avoir une machine à traire. Actuellement cela paierait avec quinze vaches, et en temps normal avec vingt vaches.

Q. Pensez-vous que cela rapporterait quelque chose que d'essayer de consacrer votre expérience à essayer que la machine à traire soit employée par le cultivateur ayant un plus petit troupeau, et à meilleur marché?—R. Il y a deux points dont il faut se rappeler à ce sujet. L'un est le prix de la machine. Il n'y a pas de doute qu'une machine à traire ne devrait pas coûter autant qu'elle coûte, bien que les compagnies, ne fassent pas des profits énormes, à ma connaissance. C'est une nouveauté, et par conséquent les frais de service sont élevés. Le service est ce qui est le plus coûteux dans l'emploi de la machine à traire.

M. McCoig: Un point dont il faut se rappeler est celui-ci: Serait-il recommandable pour le gouvernement de donner quelque encouragement aux cultivateurs qui garderaient, disons, dix, douze ou quinze vaches tendant à défrayer les frais de premier établissement de ces machines? C'est une suggestion qui pourrait être employée dans la suite, à savoir si ces machines pourraient être fournies à un prix qui induirait les cultivateurs à les employer.

M. Nesbitt: Comme question de fait, elles ne réduisent pas le coût de la vie.

M. McCoig: Elles le réduiraient; un homme élèverait un plus grand nombre de vaches.

M. Nesbitt: Il croit qu'elles sont avantageuses, mais je connais un grand nombre de personnes qui ne le croient pas.

M. Devlin:

Q. N'y a-t-il pas une théorie à l'effet que la machine affecte la vache après une certaine période de temps?—R. Cela existe, comme théorie.

Q. Dans la pratique, suivant votre expérience, y a-t-il quelque fondement à cette théorie?—R. Oui, si le cultivateur ne prend pas soin de la machine et de la vache. Je pourrais citer ce que dit Peter McArthur. Il dit que quelques cultivateurs ne peuvent pas se servir d'une brouette sans la déranger. Cette observation s'applique certainement à la machine à traire. L'élément personnel y est pour beaucoup.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Quand on se sert d'une machine à traire les vaches, il faut finir à la main?—R. Oui, par mesure de précaution. Si par hasard, un trayon ou tous les trayons sont légèrement congestionnés, ce qui peut arriver, ou qu'il y ait une contusion, quelque chose qui n'apparaît pas sur l'extérieur de la mamelle, on le découvrirait en faisant la traite à la main alors qu'on ne le découvrirait pas avec la machine.

Q. Dans l'intervalle le lait a été renversé dans l'étable?—R. On peut peut-être perdre une partie du lait; le lait est sanguinolent. Cela est naturellement toujours une bonne chose que d'essayer chaque trayon l'un après l'autre afin de constater si la mamelle est assez normale. Si on installe la machine, il y a une garantie raisonnable que la mamelle est assez saine, mais le dernier lait pourrait être affecté. On ne découvrirait pas cela en se servant de la machine; on le découvrirait en faisant la traite à la main. Il est vrai qu'une certaine partie du lait serait gâtée. En ne faisant pas la traite à la main la mamelle pourrait être affectée.

Q. Pendant que la machine traie les vaches, est-ce que les cultivateurs la surveillent? J'aimerais autant que les cultivateurs le fissent.—R. Un homme surveille trois machines. Notre travail est expérimental. Dans notre branche le travail de nos machines est plus démonstratif. Ici, nous surveillons les machines afin de voir leur bon fonctionnement. Nous nous tenons en contact étroit avec la qualité réelle du lait pro-

[M. E. S. Archibald.]

duit, et c'est un fait, un homme surveille trois machines. Si ce sont des machines simples, il fait l'ouvrage de trois hommes; si elles sont doubles, il fait le travail de six hommes.

Q. Et un autre homme vient après lui pour faire la traite à la main?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Quelle est la somme proportionnée de travail mise en jeu en faisant la traite de 8 vaches à la main et de 15 vaches à la machine?—R. C'est une chose tout-à-fait possible pour une personne que de traire 15 vaches à la machine, une personne qui serait experte à la traite des vaches, en trairait 8 à la main.

Q. Ensupposant alors qu'une personne a 15 vaches, un cultivateur est sur les lieux, lui et sa femme, cet homme pourrait traire 15 vaches avec une machine?—R. C'est là justement où je veux en venir, la différence serait plus grande que cela, parce qu'un grand nombre de cultivateurs qui ont des vaches doivent avoir un employé supplémentaire pour la traite des vaches à la main. On n'a pas besoin de cet employé ailleurs sur la ferme, c'est presque un surnuméraire.

M. Sutherland:

Q. Alors vous pensez que c'est un avantage que d'avoir une machine à traire les vaches?—R. Plus le nombre de vaches est grand, plus il est nécessaire d'avoir une machine pour les traire.

M. Hocken:

Q. Si une plus grande proportion des cultivateurs gardaient 15 vaches et qu'ils se servissent d'une machine pour les traire, la somme d'ouvrage ne serait pas aussi grande que de garder la moitié de ce nombre et de les traire à la main et la production serait deux fois plus grande?—R. Oui, toutes choses égales. Nous avons essayé depuis 20 ans à encourager les cultivateurs à progresser dans cette direction.

Q. En ce qui concerne l'augmentation des troupeaux?—R. Pourvu qu'ils aient une bonne race de vaches. Il y a un grand nombre de cultivateurs ayant des vaches à lait qui s'en trouveraient bien mieux s'ils en envoyaient les deux tiers à la boucherie.

Q. Ce sont des pensionnaires?—R. Oui, ce sont des pensionnaires. Nous nous sommes efforcés d'encourager la production par tous les moyens possibles, en démontrant l'avantage de meilleures laitières, par la démonstration de meilleurs fourrages, avec le développement d'une plus grande production des graisses du beurre. Il devrait y avoir aussi un plus grand nombre de bâtiments hygiéniques.

Q. Au moyen de bulletins?—R. Au moyen de bulletins, entretiens personnels, lorsque la chose est possible. Vous réaliserez que notre bétail est comparativement limité et qu'il y a 800,000 cultivateurs au Canada. Mais, par l'entremise de nos publications et par tous les moyens possibles à notre dispositions, nous nous sommes efforcés d'encourager les cultivateurs à garder de meilleures races de bétail, de garder un plus grand nombre d'animaux, pourvu qu'ils soient profitables, et d'utiliser les machines épargnant de la main-d'œuvre, de sorte que leurs marges de profits soient plus élevés. Jusqu'à il y a deux ou trois ans, les cultivateurs ne recevaient aucun encouragement, et le profit le plus élevé qu'un bon cultivateur peut réaliser de nos jours est faible.

M. Devlin:

Q. En supposant que la machine soit parfaite, et bien entretenue, et qu'elle soit mise en opération par un expert, dites-vous que d'après vous, la vache sera aussi saine dans peu de temps qu'elle le serait si on avait suivi le système ordinaire

[M. E. S. Archibald.]

de la traite à la main?—R. Nous avons à la ferme expérimentale centrale des vaches qu'on a traitées depuis 7 ans à la machine, ce qui a produit l'année dernière dans les conditions commerciales, c'est-à-dire, avec deux rations chaque jour, aucun travail spécial, et deux traites par jour quelquefois, dans quelques cas dans moins que des conditions commerciales, car on les a souvent employées pour des expériences dans l'alimentation et vous savez que les changements subits dans l'alimentation ne sont pas favorables à la production. Dans ces conditions, ayant des mamelles parfaitement saines à l'heure actuelle, elles achèvent des records de 8,000 à 10,000 livres par année avec 4½ pour 100 de gras de beurre et jusqu'à 15,000 livres, accusant une proportion de 3½ livres de gras de beurre. C'est là leur record de l'année dernière, ce qui est la septième année qu'elles sont traites à la machine.

M. Douglas (Strathcona):

Q. Est-ce que ces machines sont fabriquées au Canada?—R. Il y a peut-être deux marques de machines fabriquées au Canada, mais toutes sont assemblées au Canada. Nous avons essayé neuf machines différentes et nous en ajoutons d'autres à mesure que le besoin s'en fait sentir.

Q. Je crois qu'elles coûtent de $400 à $600 chacune; sont-ce là les prix pour le courant électrique?—R. Ce sont les prix avec des moteurs à essence.

Q. Avez-vous jamais calculé le prix de la machine par cent livres?—R. Oui, le travail qu'implique la traite des vaches peut être dans quelques cas le facteur qui détermine si oui ou non ce cultivateur peut augmenter sa production ou rester dans les affaires. D'une manière générale, la première chose essentielle c'est la vache. Il y a réellement 6 facteurs principaux quant aux profits. Puis, un grand facteur dans l'élevage des animaux c'est le cultivateur lui-même. Il peut y avoir des cultivateurs occupant des fermes contiguës, ayant à peu près la même terre, et avec des vaches à peu près de la même race, et un homme va réaliser un profit assez élevé, tandis que l'autre va faire faillite. On constate partout une modification de cela. Nous nous rendons dans les régions agricoles, nous trouvons le cultivateur et nous trouvons le facteur qui détermine les profits. Un homme élève en moyenne cinq cochons par portée et l'autre n'en élève pratiquement aucun; le premier est un expert dans l'élevage et l'autre est négligent et ignorant. L'autre facteur est l'élevage des animaux eux-mêmes. Nous avons des vaches dans nos fermes; par exemple, nous avons des vaches qui ont produit jusqu'à 24,000 livres de lait par année et d'autres n'ont produit que 4,000 livres. L'élevage est la principale chose en tant qu'il s'agit des animaux eux-mêmes, puis viennent l'élevage et l'administration des animaux. La maladie est le point important suivant dans la marge des profits. Le choléra des porcs survient dans un district où les porcs sont populaires et y fait des ravages faisant mourir les troupeaux dans la moitié des fermes, et les autres cultivateurs qui se livrent à cette industrie ont la frousse et abandonnent tout. Les avortements d'une nature infectieuse s'introduisent dans une certaine étendue, comme la chose s'est vue et a été cause que les propriétaires de raches on dû abandonner les affaires, et plus particulièrement dans nos régions de l'est, les avortements infectieux ont causé la mort de centaines de troupeaux et les ont annihilés au Canada et aux Etats-Unis durant les dix ou douze dernières années.

Le risque de maladie est régi par l'intelligence et par les soins de l'homme. L'élément personnel, l'aptitude à prévoir ces troubles sont un item très important en ce qui regarde les profits et pertes. Les conditions concernant les questions de fourrages et de main-d'œuvre ont tellement varié dans les quelques dernières années que je ne blâme pas les cultivateurs d'hésiter s'ils vont élever leurs vaches ou les mener à l'abattoir. Puis-je dire qu'aucun prix fixant le prix du porc aux cultivateurs pour un seul article serait justifié ou serait permis par eux? C'est impossible. Les fourrages qu'on pouvait acheter il y a quatre ans à un prix moyen de dix-huit dollars ont monté de prix.

[M. E. S. Archibald.]

M. McCoig:

Q. La proposition de fixation des prix ne serait pas calculée d'après une base de quatre ou cinq ans, mais sur une base d'année en année?—R. Dans l'intervalle, il faut que les cultivateurs courent les risques qu'offrent les fourrages qui varient de semaine en semaine.

Q. Lorsque le produit est prêt à être placé sur le marché, le prix peut être changé et le cultivateur réalise double profit?—R. Je pense que je puis vous donner des chiffres faisant voir que la marge est si petite entre le coût des fourrages et les produits prêts à être vendus que le cultivateur vend, qu'à moins qu'il ne sût d'avance le prix des fourrages, il ne pourrait considérer la fixation des prix.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Le cultivateur obtient quelquefois son fourrage de la récolte précédente?—R. Mais il a son prix du marché. Il faut que les cultivateurs suivent les prix du marché.

Le président:

Q. L'an dernier le gouvernement américain a fixé le prix des porcs. Quel en est le résultat?—R. Il avait fixé le prix du fourrage auparavant?

Q. Il avait fixé le prix auparavant.

M. McCoig:

Q. Si un homme fait marché pour des porcs au commencement de l'année, il ne vend pas cette récolte de grain pour cette année-là. Il a déjà en sa possession le fourrage qu'il va donner à ses porcs?—R. Il le produit. Il produit son grain.

M. NESBITT: Supposons qu'il eût ce grain en main, et que le maïs ou orge, ou autre céréale montât de prix, il faut qu'il demande le prix qu'il pourrait obtenir pour son grain contre ses cochons.

M. MCCOIG: Ce n'est pas là le point.

(Discussion).

M. Sutherland:

Q. Ne faudrait-il pas que vous fixiez le prix de tout ce qui s'y rapporte afin d'y arriver?—R. Oui, il faudrai fixer le prix de la main-d'œuvre, du fourrage et des instruments aratoires.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Je crois qu'en 1917 vous avez acheté deux chargements de wagons de bouvillons à Winnipeg et que vous les avez nourris à l'étable en cet endroit. Pourriez-vous nous donner quelques renseignements en ce qui concerne le prix?—R. Nous avons réalisé environ 364 dollars et quelques sous sur toute la transaction, en tenant compte de l'intérêt sur le placement, et en allouant $1.10 pour le fumier et en supputant la main-d'œuvre que nous avons employée pour leur fournir du fourrage et du grain.

M. Nesbitt:

Q. Quelles ont été les dépenses initiales?—R. Dans le voisinage de $5,000.

Q. Et vous avez réalisé $364?—R. J'ai alloué un intérêt de six pour cent. Nous avons fait la même chose cette année. Nous avons acheté trois chargements de wagons.

M. Douglass:

Q. Vous voulez dire que vous avez fait cet argent par-dessus le taux d'intérêt de six pour cent?—R. Oui.

[M. E. S. Archibald.]

M. Stevens:

Q. Combien cela vous a-t-il pris de temps pour les engraisser?—R. Environ 118 jours.

M. McCoig:

Q. A quel prix les avez-vous achetés?—R. Au prix en vigueur, j'ai oublié.

Q. Avez-vous haussé le prix établi sur votre ferme? Si vous avez acheté à dix cents et que vous avez vendu à quatorze cents, vous auriez haussé le prix de l'achat original? Avez-vous haussé le prix original?—R. Très peu. Nous vons dû malheureusement vendre au marché de bonne heure au printemps, à cause du fait que nous avions des hangars et des étables inférieurs, et sans planchers. Nous n'avions pas de plancher en bois dur et les animaux en sont venus à un point tel que nous avons été obligés de les vendre parce qu'ils perdaient du poids. La même chose est arrivée cette année, bien que nous ayons réalisé un profit d'à peu près huit cents dollars sur les trois petits wagons cette année.

M. Stevens:

Q. Quel a été le placement original cette année?—R. Entre sept et huit mille dollars.

Q. Et vous avez réalisé un profit de huit cents dollars après avoir alloué six pour cent d'intérêt?—R. Oui.

M. McCoig:

Q. Dans quel mois les avez-vous achetés?—R. Au mois d'octobre.

M. Stevens:

Q. Combien y avait-il de têtes de bétail dans le wagon?—R. Il y en avait vingt, de dix-huit à vingt.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Avez-vous alloué un dollar par tonne pour le fumier?—R. Cela valait plus que cette somme.

Q. Combien de fumier aviez-vous, approximativement?—R. 246 ou 247 tonnes.

Q. Que vous avez acheté?—R. Nous l'avons fabriqué.

M. Nesbitt:

Q. Et vous leur avez fait crédit du fumier.—R. Oui. Comme engrais commercial, le fumier que nous avions valait entre six et sept dollars la tonne.

M. Devlin:

Q. Parmi vos frais de premier établissement faites-vous entrer en ligne de compte quoi que ce soit pour les bâtiments?—R. Les bâtiments nous coûtent $416 pour loger les deux wagons et demi. Nous avons mis un wagon et demi à titre d'expérience, dans une grange, mais il prenait toute la place.

M. Nesbitt:

Q. Vous chargez l'intérêt sur le placement des bouvillons, mais non sur l'installation?—R. Non.

[M. E. S. Archibald.]

M. McCoig:

Q. Dans quel mois les avez-vous vendus? R. Nous avons été forcés de les vendre de bonne heure encore une fois cette année. Nous les avons vendus le 1er avril. Si nous avions tenu bon un autre mois, nous aurions réalisé un autre sou de profit.

M. Sutherland:

Q. Vous avez acheté alors que le marché était à la hausse?—R. Nous avons acheté alors que le marché était à son plus haut point à l'automne. Il y a eu une baisse prononcée l'an dernier vers le 1er novembre. Nous avons perdu presque un sou en achetant de bonne heure, ce qui était plutôt extraordinaire. Nous avons vendu alors que le marché était à la hausse.

Q. Vous avez réalisé en moyenne environ 1½ cents par tête?—R. A peu près cela.

Q. Et s'il était arrivé que vous auriez été obligé de vendre pour un montant moindre par livre, vous auriez peut-être perdu une somme passablement forte?—R. Nous aurions pu facilement perdre deux mille dollars.

Q. Vous avez fait des expériences dans cette direction d'année en année, comment cela se compare-t-il? Une année serait à peine suffisante pour illustrer la différence? (Pas de réponse).

M. Reid (Mackenzie):

Q. En calculant d'après une base de huit pour cent sur votre placement, comme le cultivateur serait forcé de payer dans l'ouest, comment cela s'établit-il?—R. Nous aurions encore réalisé de bons profits cette année.

Q. Allouez-vous quelque chose pour l'assurance?—R. Non, nous n'allouons rien pour les risques. Nous n'avons fait que prendre l'intérêt sur notre placement.

M. Sutherland:

Q. Je remarque que vous avez fait des expériences très soigneuses pendant un certain nombre d'années sur un certain nombre de choses et que vous avez fait un relevé sur l'alimentation? Quelle a été votre expérience en ce qui regarde l'alimentation à un profit?—R. Dans le cas d'une année très exceptionnelle, il y a un bon revenu provenant de la main-d'œuvre, et nous réalisons ordinairement un profit substantiel sur la main d'œuvre. Je n'ai pas encore reçu les rapports de toutes les fermes, mais nous avons réalisé dans le cas de quelques fermes un profit sur le fourrage jusqu'à quarante dollars par vache.

Q. C'est une année qui se prête difficilement à l'établissement d'une moyenne. Ce ne serait pas une année favorable pour faire des comparaisons.—R. Il faut presque une marge de trois sous pour réaliser du profit. En temps normal un sou et demi suffira. Il faut que le cultivateur assume son propre risque. Je ne puis pas vous donner la moyenne de vingt ans d'ouvrage sur la Ferme centrale, mais je pourrais obtenir ce renseignement.

Q. Les expériences que vous y avez faites démontreraient le point au sujet duquel nous vous avons interrogé à propos des profits réalisés sur l'alimentation du bétail durant l'hiver et à propos de l'industrie laitière. Il faut que vous produisiez une certaine quantité avant que vous puissiez le garder avec quelque profit, et vous savez ce qu'est la production moyenne dans tout le Canada. Vous pouvez juger avec assez d'exactitude des profits de la moyenne des cultivateurs du Canada sur les vaches laitières?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous soumettre l'expérience que vous avez eue en cette matière au comité?—R. Je pense que je pourrais vous donner les chiffres.

M. STEVENS: Il a des tableaux couvrant ces chiffres.

[M. E. S. Archibald.]

M. Sutherland:

Q. Sur l'alimentation du bétail durant un certain nombre d'années?—R. Non, je n'ai pas les chiffres qui couvrent une certaine période d'années.

Q. Et c'est la même chose pour les porcs?—R. Je pense que les chiffres que j'ai ici pour les porcs et les vaches à lait sont assez représentatifs pour un certain nombre d'années.

Le président:

Q. Ce pourrait être une bonne chose que de consigner cette question au procès-verbal. A propos de l'industrie laitière, nous allons nous confiner au lait pour le moment, avez-vous quelques archives faisant voir que la moyenne des troupeaux des cultivateurs du Canada produit une quantité suffisante de lait pour qu'ils soient une affaire payante?—R. Non. Nous n'avons pas de chiffres couvrant un nombre suffisant de fermes pour démontrer ce qu'est une bonne moyenne.

Q. Avez-vous fait quelques recherches qui pourraient nous donner quelques renseignements?—R. Seulement en tant qu'il s'agit de notre ouvrage. Par exemple, nous avons fait des expériences sur les neuf fermes différentes afin de démontrer la valeur d'un taureau de race pure pour propager le troupeau de la moyenne des cultivateurs. Nous avons choisi ce que nous avons considéré comme étant des vaches assez représentatives. Dans quelques cas elles étaient très inférieures; dans d'autres elles étaient assez bonnes. Nous avons ces chiffres, et nous avons quelques chiffres sur la production des troupeaux parmi lesquels nous avons trié ces vaches. Mais rien de ce que nous pouvons montrer n'est authentique. Les chiffres se rapprochant le plus de ceux pour les townships ou les comtés seraient les chiffres de Guelph. Le gouvernement provincial a songé depuis longtemps à faire un relevé agricole. C'est réellement une question provinciale. M. Leach, le professeur adjoint d'élevage des animaux à Guelph a complété deux ou trois relevés de townships dans l'Ontario, et il a des chiffres pour ces townships qui sont très représentatifs. Il est remarquable comme ils se comparent bien avec nos chiffres plus complets obtenus de nos propres fermes.

Q. Quel en est le résultat général?—R. D'une manière générale, le cultivateur dont le troupeau de vaches produit moins de cinq mille livres de lait par année, bien qu'il puisse habiter dans une région où il y a des fromageries, ne réalise aucun profit, il ne fait que joindre les deux bouts. S'il habitait dans une région de fromageries, cela lui laisserait un petit profit, mais il n'y a qu'un très petit nombre de fromageries qui paient beaucoup et le nombre des troupeaux est très restreint.

Le PRÉSIDENT: L'avantage de la discussion sur cette matière c'est d'établir si on peut faire voir, d'une manière générale, que le cultivateur produit son lait à perte et sur la manière dont nous allons remédier à cela, soit en améliorant le troupeau sur des bases fondamentales, démontrées depuis un grand nombre d'années dans nos fermes expérimentales. Il me semble que quelque chose comme cela est nécessaire le plus tôt possible.

M. Hocken:

Q. J'ai une question à poser; peut-être M. Archibald ne sera-t-il pas capable d'y répondre. La voici: Combien cela coûterait-il dans une ferme bien administrée pour produire cent livres de lait?—R. Voici des chiffres qui répondront peut-être à la question. Nous avions à le Ferme expérimentale centrale au cours de l'exercice terminé le 31 mars 1919, 69 ou 70 vaches complétant leur période de lactation. Nous avons établi des calculs d'après celles-ci, non pas d'après les vaches qui n'ont pas achevé leur période de lactation. D'après cette base, en allouant onze pour cent pour l'intérêt et pour la dépréciation sur la vache, ce qui est un chiffre raisonnable, en allouant huit pour cent sur la valeur des bâtiments par vache aux prix actuels de la construction; s'il fallait

que nous obéissions aux exigences de la ville en fait de bâtiments cela coûterait au moins $210 ou $215 par vache pour construire une étable. Si nous l'utilisons rien que pour les besoins de la fabrique, on peut le faire, même avec les prix actuels de la construction dans le voisinage de $65 à $70. Afin d'obéir aux règlements de la ville, cela coûterait dans le voisinage d'au moins $200 par vache. En allouant huit pour cent sur ce chiffre, et en prenant le fourrage—c'est-à-dire pour un troupeau de vaches—et en estimant la farine à $55 la tonne, cela revient à $119.98 par vache. La main-d'œuvre pour chaque vache coûte $58. Il est vrai que nous payons un peu plus que la moyenne des cultivateurs, mais nous employons autant que possible des machines pour épargner la main-d'œuvre, et nous essayons à nous en passer autant que possible. Main-d'œuvre par vache, $58; intérêt et dépréciation sur les troupeaux de vaches, $22; intérêt annuel et dépréciation sur les bâtiments, $8; pertes par vache, $4; ce qui fait un total de $211.88. A notre crédit il y a 8,065 livres de lait à $3 par cent livres. Nous n'avons pas retiré tout à fait $3. Nous avons vendu notre lait surtout sous forme de beurre ou de fromage à la crème. Nous avons fait plus d'argent en vendant à la ville aux prix du marché. Cela fait un total de $241.95. Douze tonnes de fumier à $2 la tonne, $24, ce qui fait un total au crédit de $265.95, laissant une balance au crédit de $54 par vache. Ce lait coûte environ $2.75 les cents livres. Je l'avais évalué à $3.

M. Nesbitt:

Q. C'est une estimation plutôt élevée dans la partie ordinaire du pays?—R. Il y a deux articles, les premier sont les bâtiments. J'ai établi des frais sur les bâtiments afin d'obéir aux règlements de la ville, et j'ai évalué le lait à une valeur intermédiaire entre la valeur à la ville et la valeur du lait à la fromagerie, de sorte que l'on ne peut pas considérer cela.

M. Hocken:

Q. Supposons qu'on le changeât en beurre.

M. Nesbitt:

Q. En le changeant en beurre à 60 cents la livre, faites les calculs pour le plaisir de la chose et voyons ce qui en est.—R. Si on fait les calculs avec 100 livres de lait accusant 3.8, pratiquement quatre livres et demie de beurre à 60 cents la livre, cela fait $2.70 que vous réalisez sur votre lait.

Q. Combien le lait vous a-t-il coûté?—R. $2.70. Je ne fais que dire le prix qu'il a coûté dans cette déclaration.

M. Hocken:

Q. Si vous vendiez du beurre à 60 cents la livre à l'année?—R. Les dépenses et les recettes s'équilibrent.

M. Davidson:

Q. Mais vous n'iriez pas à la ville chercher du lait dont vous vous serviriez pour faire du beurre?—R. Oui, j'aurais éliminé $5 d'intérêt sur les bâtiments.

M. Hocken:

Q. Mais s'il se vend à 60 cents la livre?—R. Les recettes et les dépenses s'équilibrent.

Q. Vous dites que cela coûte 60 cents la livre pour fabriquer du beurre sans profit?—R. Oui.

[M. E. S. Archibald.]

M. Douglas:

Q. Mais considérons le cas du cultivateur ordinaire dans la province d'Ontario, combien le beurre lui coûte-t-il?—R. Il coûterait presque un dollar la livre à quelques cultivateurs.

M. Nesbitt:

Q. M. Archibald fait ses calculs en supposant que ses vaches lu donneraient 8,000 livres de lait?—R. Et il y a un grand nombre de vaches qui produisent un peu moins que 4,000 livres.

Q. Oui, mais retranchez 2,000 et avec le fourrage et tout le reste au même prix où arrivez-vous?

M. Sutherland:

Q. Est-ce que $2.70 par 100 livres est beaucoup au-dessus de la moyenne dans tout le pays? J'ai ici le rapport de la fromagerie de Salford, l'une des premières fromageries du Canada, qui fonctionne depuis 27 ans, et le secrétaire de cette compagnie dit qu'au cours de cette année le prix le plus élevé par 100 livres a été de 97 cents.—R. Cela ne dit pas que le cultivateur ne produit pas à perte.

Q. Je ne considère pas ces chiffres, mais voici une fromagerie représentative dans tout le pays.—R. J'ai dit il y a quelques instants que le prix que j'ai cité était considéré comme la moyenne entre le prix à la fromagerie et le prix du lait vendu à la ville. Les culivateurs ont réalisé $3.50 durant l'hiver à Ottawa et je crois qu'ils retirent actuellement $2.80.

M. McCoig:

Q. Supposons qu'on permit aux vaches de ce cultivateur d'élever ses veaux, est-ce qu'il ne réaliserait pas un plus gros profit en vendant le veau qu'en vendant le lait? —R. Pas avec une vache qui ne donne que 8,000 livres de lait par année.

Q. On peut lui faire allaiter deux veaux?—R. Oui, si on les élève pour le commerce spécial de veaux de lait.

Q. Rien que pour renseigner le comité, c'est ce qu'ils font en plusieurs endroits, c'est la raison pour laquelle il y a un plus petit nombre de vaches laitières, parce que deux vaches mettent bas deux veaux et les cultivateurs vendent les veaux.—R. Ils sont obligés de nourrir le veau toute l'année et ils pourront donner un autre veau à allaiter à cette vache.

M. Douglas:

Q. Est-ce qu'il ne vous semble pas d'après vos recherches que le beurre ne peut pas être fabriqué au Canada à moins de 60 sous la livre?—R. Non, il y a un grand nombre d'éléments qui contribuent à régulariser le prix du beurre, l'élève des vaches, le fourrage, le coût de la main-d'œuvre, et plusieurs autres item semblables.

Q. Mais est-ce que vous prenez le cas de la vache supérieure?—R. Telle a été la production moyenne de 70 vaches.

M. Davidson:

Q. Vous avez des vaches produisant jusqu'à 24,000 livres de lait durant l'année? R. Nous avons des vaches qui produisent jusqu'à 17,000 et 18,000 livres. Nous avions un troupeau de vaches Holstein qui a produit 10,400 livres de lait. Ce troupeau se composait de 18 vaches et nous avions un autre troupeau de dix Ayrshires qui ont produit 6,500 livres. Nous avons plusieurs autres troupeaux dans les étables, mais

[M. E. S. Archibald.]

ces chiffres vous feront voir la différence entre les deux races. Nous avons quelques vaches dont nous nous servons dans des expériences d'élevage afin de démontrer la valeur d'un taureau de race pure. Les profits sont limités à la production. Nous avons eu une vache sur cette ferme pendant environ 7 ans. Son meilleur rendement dans l'année a été de 8,100 livres de lait. Sa génisse de deux ans a donné 10,400 livres de lait il y a quelque trois ans, bien qu'elle ne fût âgée que de deux ans, et vous pouvez calculer que la génisse de deux ans ne produira pas plus de 75 pour 100 de sa production à sa maturité. Sa troisième génisse va donner 14,000 livres; je mentionne ceci afin de faire voir l'avantage du bon élevage libre, mais cela prend bien du temps pour produire des résultats.

M. McCoig:

Q. Combien une vache comme celle-ci vaut-elle?—R. Une vache de bonne race vaut à présent $200.

M. Davidson:

Q. Lorsque vous élevez une vache avec un degré raisonnable de certitude pouvez-vous dire par l'élevage de la vache quel est le coût de votre production?—R. Pas parmi les bonnes vaches, parmi les vaches de race pure avec assez de certitude.

M. Douglas:

Q. J'aimerais à avoir votre avis si un cultivateur canadien ayant un troupeau ordinaire peut ou ne peut pas fabriquer du beurre à 40 cents la livre?—R. Pas avec les prix actuels pour la main d'œuvre et le fourrage.

Q. Est-ce qu'il pourrait le faire en n'importe quel endroit?—R. Non. Cela serait peut-être possible à certaines saisons de l'année, si on calcule avec la production de lait dans l'été, alors que les fourrages sont exceptionnellement bon marché.

M. Nesbitt:

Q. Et faire payer seulement le fourrage?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Quel devrait être le prix du lait pour qu'il se vende avec profit au Canada, pourvu que le lait fût vendu par les laitiers?—R. Il varie énormément. M. O'Connor avait commencé à faire une déclaration regardant les prix et on lui a dit de ne plus continuer. La "Ottawa City Dairy" est une des plus grande productrices de lait au Canada, elle est certainement la plus considérable en ville. Il y a une ou deux autres très bonnes compagnies aussi. Cette compagnie vend son lait à un profit plus faible qu'aucune autre compagnie laitière au Canada, du moins à ma connaissance. Je n'ai pas de chiffres authentiques à ce sujet.

Q. Quel profit réalise-t-elle?—R. A peu près trois sous et quart et c'est pour du lait pasteurisé.

M. Devlin:

Q. Elle a un monopole?—R. Non, elle n'a pas de monopole.

Q. Est-ce qu'elle n'achète pas le lait de tous les cultivateurs?—R. Non, il y a une entreprise formée de cultivateurs en ville qui lui fait une concurrence serrée.

M. Stevens:

Q. Quel profit réalise-t-elle?—R. Trois et un quart ou trois et trois quarts, et l'autre entreprise beaucoup moins que cela. Je pense qu'elle vend son lait à perte.

M. Nesbitt:

Q. Dans cette déclaration à propos des 70 vaches avez-vous pris en considération la progéniture?—R. Oui.

Q. Quel en est le prix?—R. Une bonne génisse à lait vaut vingt dollars, une génisse de race pure varie de cinquante à cent cinquante dollars.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous citez des chiffres généraux. L'impression dominante c'est que les cultivateurs font plus que leur part légitime de profits. Feriez-vous une déclaration à l'effet que le cultivateur dans un sens large, reçoit plus qu'un bon prix pour ses produits? Peut-être est-ce une question trop générale. C'est l'idée populaire, et nous devrions pouvoir faire quelque chose pour contredire cette idée.—R. En tant qu'il s'agit de nos chiffres les plus élevés, couvrant vingt fermes sur lesquelles nous avons eu du bétail, et aussi en tant qu'il s'agit des chiffres du professeur Leitch, on peut dire en toute assurance que c'est un bon cultivateur celui qui fait de mille à douze cents dollars de revenu par année, et en évaluant seulement son placement à 5 pour cent.

Q. Considérant les prix actuels, ce qu'il donne et ce qu'il lui faut payer?—R. Oui.

Q. Il ne fait que végéter et rien de plus.—R. Ses gages sont peu élevés.

M. Sutherland:

Q. A peine les gages d'un journalier?—R. Ce ne sont pas les gages d'un journalier. Il faut qu'il assume un grand risque de maladie et de perte, et un cultivateur qui a des vaches à lait doit travailler deux jours de huit heures dans un, et il faut que sa famille lui vienne aussi en aide.

M. Stevens:

Q. Le travail de sa famille serait ajouté à son travail?—R. C'est le revenu du travail de la ferme.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que l'avance de l'heure a aidé au travail sur la ferme?—R. Demandez-le lui.

M. Stevens:

Q. Mais c'est une très bonne réponse à votre question. Je pense que nous devrions prendre particulièrement note de cela. Je ne crois pas que vous en ayez tout à fait compris la signification. Il dit que c'est le revenu du travail de la ferme et de la famille. Que sa femme et ses enfants vont l'aider beaucoup.—R. C'est-à-dire qu'il paie pour la main-d'œuvre qu'il engage, mais sa main-d'œuvre est celle de ses enfants.

Q. Le revenu du travail de l'homme, de la femme et des enfants.

M. Sutherland:

Q. Pour une journée de seize heures?—R. Je réalise très bien, messieurs, qu'il y a un grand nombre d'exceptions.

Q. Vous citez la moyenne?—R. Oui, en tant qu'il s'agit de nos chiffres et de ceux du professeur Leitch.

M. McCoig:

Q. Et cela aurait un effet considérable sur le débouché qu'il trouverait—s'il était assez chanceux pour trouver un bon débouché pour ses produits?—R. C'est bien cela.

[M. E. S. Archibald.]

S'il trouvait un bon débouché pour ses produits laitiers, cela ferait une différence. S'il a des bestiaux de race pure, il peut augmenter ce revenu par deux, trois ou quatre milliers de dollars avec sa propre initiative et sa propre intelligence. Un jeune homme de l'Ontario s'est probablement amassé une petite fortune par suite de sa persévérance. Il a établi des records mondiaux. Ce sont des chances rares dans l'agriculture.

Q. Vous parlez de l'homme d'aisance moyenne, qui doit payer intérêt sur son hypothèque et acheter ses instruments aratoires, et qui n'a pas le capital pour faire transporter son bétail quand il pourrait le placer sur un meilleur marché?—R. Et en outre de cela, qui n'a pas l'initiative d'élever de meilleurs bestiaux, parce que c'est le secret du faible revenu de la moyenne des cultivateurs—les bestiaux inférieurs.

M. Douglas:

Q. Vous parlez du cultivateur ordinaire?—R. Oui.

Q. Non pas du cultivateur ayant du bétail ou des vaches laitières?—R. Je parle de la moyenne des cultivateurs qui produisent du lait. La plus grande partie du lait produit au Canada l'est par des cultivateurs qui font de la culture mixte, et seulement dans le voisinage des villes, et où se rencontrent des conditions spéciales quant au logement et à la traite des vaches et l'emploi ultime du lait, peut-on parler d'un homme comme étant un producteur de lait. Cet homme consacre toutes ses énergies à produire le plus possible de lait pur. C'est un spécialiste qui constitue la vaste minorité.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne le considérez pas?—R. Non. Si un cultivateur a de très bonnes vaches, son revenu est augmenté.

M. McCoig:

Q. S'il a le capital pour le faire?—R. Oui.

Q. Avez-vous quelques chiffres relatifs à ce qu'il peut gagner?—R. Non. Vous pouvez changer les chiffres que je vous ai donnés, considérer les prix dominants, en comparaison des prix à la fromagerie et comparer son placement au placement moyen d'un cultivateur, et vous pouvez constater que l'homme situé près d'une ville a bien plus de chances de faire du profit.

M. Douglas:

Q. Le prix dominant du fromage est environ 31 cents. Est-ce que l'homme qui vend son lait à une fromagerie fait plus d'argent qu'en le vendant à une compagnie qui fait le commerce du lait?

M. Nesbitt: A quel prix?

M. Douglas: J'ignore ce que paie la fromagerie.

M. Nesbitt: Le fromage à 31 cents paie mieux que la vente du lait à trois dollars les cents livres.

M. Douglas:

Q. Est-ce que le cultivateur, au prix élevé qu'est le fromage de nos jours, reçoit un prix correspondant pour son lait?—R. Je ne puis pas dire qu'il reçoit autant d'une manière relative, mais je le pense. Vous n'obtiendrez pas 11 livres de fromage pour une centaine de livres de lait. Cela ferait $2.79. Il faut considérer tout le coût du transport comme pour le beurre, et il faut évaluer les sous-produits.

Q. A quel prix cet homme achetait-il lorsque le fromage se vendait douze cents la livre?

[M. E. S. Archibald.]

M. Nesbitt: Le prix du son était beaucoup plus bas que maintenant et les vaches se vendaient à un prix plus faible.

M. Douglas:

Q. Voyez-vous une solution au problème de l'obtention des produits du lait à meilleur marché?—R. Oui.

Q. L'amélioration du bétail?—R. Oui, l'amélioration du bétail, plus de bétail par ferme, pourvu qu'il soit bon.

M. Nesbitt:

Q. Et une plus grande production sur la ferme?—R. Par suite, plus de mouvement sur la ferme, ce qui serait nécessaire, afin de conserver les fermes. Environ la moitié de nos fermes dans l'est du Canada n'ont pas assez de bétail. Environ la moitié ont à peu près la moitié du bétail qu'elles devraient avoir. La seule manière qu'elles pourraient avoir plus de bétail ce serait d'avoir plus de main-d'œuvre.

M. Reid:

Q. Est-ce que les taureaux de l'Ontario sont de race pure?—R. Généralement parlant, non; du moins, à ma connaissance, et en tant qu'à la connaissance de tout le monde, d'après moi ils ne sont pas de race pure.

Q. Croyez-vous qu'il faudrait faire quelque chose afin d'encourager l'élevage de bouvillons de race pure?—R. Oui. Je pense que quelques-uns d'entre vous sont au courant de la campagne lancée dans plusieurs des Etats-Unis, un dans le Wisconsin, par exemple, où les éleveurs de bestiaux de race pure, le ministère de l'Agriculture local, le ministère de l'Agriculture de l'Etat font des efforts en commun. Ils tiennent des assemblées et ils font tout en leur pouvoir. Ils ne donnent pas de primes, mais ils prodiguent tous les encouragements possibles, et ils reçoivent l'appui des cultivateurs, faisant appel à sa fierté aussi bien qu'à sa bourse, lançant une campagne pour l'élimination des reproducteurs malingres. Ce sont là des bestiaux qui ne sont pas de race pure et qui sont indésirables; dans plusieurs comtés on a pratiquement éliminé les reproducteurs malingres, et dans d'autres on leur a donné la promesse que le reproducteur malingre n'existera plus après cette année.

L'honorable M. Fielding:

Q. Y a-t-il d'autres méthodes que des avis à la grosse?—R. Il y a coopération cordiale entre les cultivateurs et la société des éleveurs eux-mêmes. Ils ne leur donnent pas tant de conseils qu'ils leur font appel sur une base purement d'affaires. Vous savez la difficulté à laquelle il a fallu faire face et aussi le succès qui a suivi la mise en vigueur de la *Provincial Stallion Enrolment Act.* Cela n'a pas encore éliminé obligatoirement toutes les classes, et, de fait, vous savez qu'en Alberta il a en rappel spécial de la loi cette année par l'hon. Duncan, Marshall, afin de permettre à un nombre suffisant de juments de race pure d'être élevées. Il n'y en avait pas assez. Mais il me semble que cela devrait être la dernière mesure, et que si les ministères fédéral et provinciaux, les sociétés d'éleveurs, les sociétés et les institutions agricoles lançaient une campagne dans tout le Canada que le veau malingre disparaîtrait, mais s'il ne disparaissait pas, il resterait bien assez de temps pour légiférer afin d'annihiler le taureau, le bélier ou l'étalon.

M. Sutherland:

Q. Comme résultat de cette campagne, est-ce que cela ne s'est pas pas produit très rapidement?—R. Très graduellement.

[M. E. S. Archibald.]

L'honorable M. Fielding:

Q. On me dit qu'il y a une loi à ce sujet dans la Nouvelle-Ecosse?—R. Y en a-t-il? J'ignorais qu'elle fût entrée en vigueur.

M. Devlin:

Q. Dans la province de Québec, est-ce que cette coopération ne se fait pas sur une échelle assez grande?—R. Elle se fait sur une très petite échelle, par comparaison avec les besoins du pays. Nous coopérons autant que nous le pouvons. On n'a pas réellement entrepris une campagne véritable sur la question des reproducteurs.

M. Davidson:

Q. Vous avez parlé de l'avantage d'un reproducteur de race pure en ce qui concerne les produits laitiers; que diriez-vous du bœuf?—R. En tant qu'il s'agit du bœuf, la chose est très importante. Nos produits actuels du taureau sont exportés comme bœuf, et notre commerce est proportionné à la qualité de ce bétail. Notre bétail est très inférieur, comme vous le savez, bien plus inférieur que les autres pays où se pratique l'élevage du bétail. C'est-à-dire notre bœuf tel qu'il est vendu sur les marchés britanniques ou américains.

Q. Est-ce par suite du mauvais élevage?—R. Oui, à cause de la mauvaise qualité des reproducteurs employés. Tandis que nos produits laitiers ont le plus haut rang, ou presque le plus haut rang, à cause des meilleures méthodes de graduation.

M. Davis:

Q. Que diriez-vous des reproducteurs à double fin?—R. J'en dirais peu de chose. Il y a un endroit dans les campagnes éloignées pour eux, mais généralement cela paie le cultivateur de concentrer ses efforts sur l'un ou l'autre.

M. McCoig:

Q. En tant qu'il s'agit du bœuf, le propriétaire de bœufs sait les avantages qu'il y a à avoir du lait, et quelquefois il aura des animaux chétifs, et c'est ici que survient la difficulté.—R. Il n'est pas possible d'avoir des chiffres à l'appui de ce que vous avancez. Cela s'applique en effet au voisinage des villes.

Le président:

Q. En écoutant vos réponses diverses, il semblerait que les cultivateurs dans tout le Canada en général ne réalisassent pas grand'chose pour leurs peines?—R. Le cultiteur ayant des vaches à lait.

Q. Le cultivateur, généralement?—R. La moyenne des cultivateurs, oui.

Q. Nous parlons de la moyenne des cultivateurs, et le coût de la production des produits laitiers est très voisin du prix du marché, et dans quelques cas ils sont produits à perte. Mais je crois que le cultivateur ne fait pas de profits exagérés?—R. Non.

Q. Et le remède que vous voyez, qui est pratiquement le seul remède, c'est l'amélioration par un meilleur élevage, tant en ce qui regarde les produits laitiers que le bœuf?—R. Oui.

M. McCoig:

Q. Et en plus grande quantité de ceux-ci?—R. Une bien plus grande quantité.

Le président:

Q. Vous recommanderiez une campagne énergique pour l'amélioration du bétail et pour l'augmentation de la production?—R. Oui.

[M. E. S. Archibald.]

Q. Un point que j'ai oublié, c'est que chaque cultivateur n'a pas assez d'animaux?—R. Oui, si on considère l'est du Canada comme un tout.

L'honorable M. Fielding:

Q. Comprenez-vous dans cette déclaration la culture du blé dans l'Ouest, ou si vous laissez cela de côté?—R. Je parle du cultivateur général.

Le président:

Q. Ce qu'on appelle la culture mixte?—R. Oui.

M. Nicholson:

Q. Avez-vous quelques chiffres en ce qui concerne le nombre relatif de vaches productrices appartenant à des cultivateurs dans l'est du Canada, de nos jours et il y a cinq ans?—R. Je n'ai pas ces statistiques à portée, je ne ferais que les dire à peu près si j'essayais. On peut les obtenir.

Le président:

Q. Il y a augmentation?—R. Une légère augmentation. Le Dr Ruddick, commissaire de l'industrie laitière, pourrait vous donner les chiffres à un moment d'avis.

M. Nicholson:

Q. En supposant que le cultivateur engage de la main-d'œuvre—vous connaissez quelque chose à ce sujet—dans le cas où le cultivateur est obligé d'aller engager de la main-d'œuvre pour l'aider dans sa production, pouvez-vous nous donner quelques chiffres relatifs au coût de la main-d'œuvre de nos jours par comparaison avec la période d'avant guerre, il y a quatre ou cinq ans?—R. Non, je n'ai pas de chiffres. Il me semble que dans une grande mesure, c'est une affaire de calcul. La main-d'œuvre coûte environ 60 pour 100 plus cher aux cultivateurs qu'il y a quatre ans.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Elle est à peu près quarante pour cent inférieure?—R. A peu près quarante pour cent.

M. Nicholson:

Q. Pouvez-vous vous procurer de la main-d'œuvre à des augmentations non supérieures à 60 pour 100?—R. Dans bien des cas il est impossible de trouver de la main-d'œuvre maintenant; c'était possible il y a quatre ans.

Q. Je suppose que vous le pouvez. Diriez-vous que la moyenne des gages dominants de nos jours pour les employés de fermes n'est pas supérieure à 60 pour 100?—R. D'après moi cela est à peu près exact. Je dis ceci parce que je sais que l'échelle dominante des gages pour le journalier ordinaire est d'au moins 100 pour 100 plus élevée qu'avant la guerre.

M. Sutherland:

Q. Peut-il être vrai que la moyenne des cultivateurs de nos jours peut payer l'échelle courante des salaires?—R. C'est la base d'après laquelle je faisais mes calculs.

Le témoin se retire et le comité s'ajourne.

[M. E. S. Archibald.]

LE SAMEDI, 7 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour enquêter sur les prix demandés pour les vivres et autres articles nécessaires de la vie, par tout le Canada, s'est rassemblé à 11 heures a.m.; le président, M. Nicholson (Algoma), occupe le fauteuil.

MEMBRES PRÉSENTS: MM. Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Hocken, Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.) et Stevens.

Le PRÉSIDENT: Nous appelerons M. White tout de suite.

M. STEVENS: Avant de prendre sa déposition, je désire proposer une motion basée sur une communication que je tiens ici. Cette dépêche m'apprend qu'un vapeur australien est arrivé à Vancouver avec des compartiments frigorifiques vides bien que l'espace eût été payé par la compagnie qui fait dans le gros le commerce des viandes. Je veux donc proposer qu'il soit donné ordre au secrétaire de télégraphier au maire de Vancouver que ce comité a été informé qu'un navire australien est arrivé récemment à Vancouver ayant à bord des compartiments frigorifiques entièrement vides, ce qui empêchait l'expédition de la viande et d'autres produits de l'Australie. On m'apprend que la chose se fait assez communément; il est donc opportun de s'enquérir de tous les faits dans cette affaire.

La motion est mise aux voix et adoptée.

M. A. A. WRIGHT est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. A présent, M. Wright, ce que le comité cherche à établir c'est le coût de la production du beurre, le prix auquel vous le vendez aux marchands de détail, si vous leur en vendez, ou le prix auquel vous le vendez au consommateur si vous lui en vendez directement, afin de nous permettre d'arriver à une détermination de la différence entre le coût de production et le prix que paie le consommateur. Vous êtes président et gérant de la beurrerie Renfrew?—R. Oui.

Q. En votre qualité de directeur vous avez connaissance personnelle de tout ce qui se rattache à l'exploitation de la beurrerie et de ce que coûte la fabrication de votre produit?—R. Oui.

Q. Or, voudriez-vous dire au comité le coût de production du beurre à votre beurrerie aujourd'hui et ce qu'il a coûté de le produire durant les six derniers mois?—R. 4 cents la livre.

Q. Cela coûte 4 cents la livre pour convertir la crème en beurre?—R. Je vais vous expliquer. Nous prenons la crème des cultivateurs. Nous en faisons du beurre. Nous empaquetons ce beurre. Nous fournissons le paquet, le sel et tout ce qu'il faut pour convertir cette crème en beurre, que nous mettons aussi à bord du convoi; en retour de tout cela nous recevons 4 cents la livre.

Q. Considérée de ce point de vue votre beurrerie est une institution plutôt coopérative qu'indépendante?—R. Oui.

Q. Vous ne faites que fabriquer le beurre pour les fermiers?—R. Oui, et le vendre pour eux.

Q. Vous fabriquez le beurre, vous l'emboîtez en paquets propres à l'expédition et vous l'expédiez?—R. Oui, pour 4 cents la livre.

Q. Qui reçoit ce montant?—R. La beurrerie.

Q. Est-ce là tout votre revenu?—R. Non; nous réalisons quelque chose sur le babeurre.

M. Mackie:

Q. C'est aussi vous qui percevez le prix total du produit?—R. Oui; nous vendons le beurre continuellement à termes.

M. Douglas:

Q. Tout cela pour 4 cents la livre?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Une fois qu'un profit est réalisé sur le beurre qui reçoit ce profit?—R. Le cultivateur.

Q. Entièrement à part de vos 4 cents?—R. Oui. John Smith nous apporte un bidon de crème aujourd'hui. Nous prenons un échantillon de sa crème, nous le mettons à l'épreuve et cela nous indique le nombre de livres de gras de beurre qu'il a envoyées à la beurrerie. Puis John Jones nous arrive avec un bidon de crème. Nous suivons pour lui le même procédé. Nous faisons cela pour tous nos cinq cents clients. Or, ces computations nous montrent que nous recevons tous les mois mille livres de gras de beurre. Là-dessus Smith nous en a envoyé dix livres. Nous prenons tous les bénéfices résultant de la vente du beurre fabriqué de la crème reçue ce mois-là. Nous en déduisons nos frais de fabrication puis nous séparons le reste entre tous nos clients proportionnellement à la quantité de gras de beurre que chacun d'eux a apporté à la beurrerie. Nous sommes, je crois, les seuls au Canada qui conduisons de la sorte une beurrerie.

M. Douglas:

Q. Quelques-uns de vos clients, sont-ils membres de la compagnie qui exploite la beurrerie?—R. Oui, un petit nombre.

Q. Est-ce que la compagnie est coopérative? Les cultivateurs sont actionnaires?—R. Il n'y a pas plus de trente de nos clients, je crois, qui aient des actions dans la compagnie.

M. Stevens:

Q. C'est plutôt du hasard cela; ce n'est pas une caractéristique de la compagnie?—R. Cela est dû au hasard, oui.

M. Sinclair:

Q. Lorsque vous déterminez le coût de la fabrication, d'après les recettes nettes, est-ce que ce prix de fabrication est arrêté par contrat entre la beurrerie et ses clients?—R. Oui.

Q. Quelle est la différence entre ce que le beurre coûte à la compagnie et 4 cents la livre?—R. Je ne peux pas le faire cette année. Je crois que nous ne réaliserons aucun profit cette année. Avec le tarif de 4 cents la livre nous n'avons pas eu de dividende l'an dernier. Nous n'avons pas déclaré de dividende, mais nous avons fait un peu d'argent; toutefois il a fallu tout remettre dans la beurrerie pour la maintenir en bon état.

[M. A. A. Wright.]

M. Stevens:

Q. Vous avez utilisé votre excédent pour le perfectionnement du capital?—R. Oui.

M. Sinclair:

Q. A combien s'est évalué cet excédent?—R. A peu près $1,000 l'année dernière.

M. Davis:

Q. Une fois les gages et les frais d'exploitation tous soldés?—R. Nous avons fait un peu plus d'un quart de million de livres de beurre.

M. Stevens:

Q. Quel est le chiffre des encaissements résultant de la vente de ce beurre?—R. Je n'ai pas ce renseignement ici.

Le président:

Q. Pourriez-vous nous donner une idée à peu près du prix moyen auquel votre beurrerie a vendu son produit cette année, à commencer au 1er janvier?—R. Au mois de janvier nous avons payé le gras de beurre 62 cents à nos patrons, et en février 60 cents.

M. Douglas:

Q. C'est durant ces mois que les prix ont été les plus élevés?—R. Oh, oui.

Le président:

Q. Mars?—R. 60 cents.

Q. Avril?—R. 60 cents.

Q. Mai?—R. Je ne puis pas vous dire quel sera le chiffre pour le mois de mai, car le beurre n'a pas encore été tout vendu; je m'attends à ce qu'il soit autour de 58 cents.

Q. Alors c'était 62 cents en janvier, 60 en février, 60 en mars et 60 en avril. Quel prix vendiez-vous le beurre?—R. Nous ne vendions pas du tout le beurre au même prix. Par exemple, aujourd'hui notre prix du gros pour le beurre en meules est de 55 cents. C'est le prix que nous demandons de nos propres gens à Renfrew. Ils vendent ce beurre en détail à 60 cents. Ils réalisent donc un peu moins de 10 pour 100 sur la vente de ce beurre. Il leur faudrait 5 cents et ½ pour faire 10 pour 100. Les marchands de détail sont obligés de venir eux-mêmes chercher le beurre. Ils doivent le rapporter à leurs magasins et le revendre en lots d'une livre, et le livrer partout; en même temps le marchand risque de perdre sur l'opération puisque sa marge de profit est extrêmement petite. Votre bon sens vous le dit.

M. Douglas:

Q. Quelle est la proportion de beurre dans une livre de gras de beurre? Vous avez dit qu'en janvier vous avez payé 65 la livre le gras de beurre; quel serait le rendement en beurré de ce gras de beurre?—R. A peu près 110 sur 100.

Q. Une marge de 10 pour 100?—R. Oui.

Q. Alors, lorsque vous avez payé au mois de janvier 60 cents la livre pour le gras de beurre et que vous vendez le beurre à 55 cents la livre, vous ne faites pas d'argent du tout.—R. C'est ce que nous avons fait au mois de janvier. En janvier nous avons vendu plus cher que 55 cents.

Q. A quel prix avez-vous vendu au mois d'avril?—R. 67 et 66 cents la livre. Nous n'avons pas toujours vendu au même prix. Par exemple, prenons la situation

aujourd'hui. A l'heure qu'il est je vends le beurre, dans le gros, 55 cents la livre. Aux particuliers qui viennent chez nous nous leur vendons au prix de détail lorsqu'ils achètent moins de vingt livres; toute quantité qui dépasse vingt livres nous vendons au prix du gros. Ceux qui viennent chez nous acheter en détail nous paient 60 cents le même article que nous vendons 55 cents au marchand de détail. Ce qui nous reste, nous le vendons là où nous pouvons obtenir le prix le plus élevé. Cependant, je puis vous dire qu'aujourd'hui nous ne vendons pas de beurre du tout.

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. Les marchands ne veulent pas l'acheter.

M. Stevens:

Q. Quel beurre vendent-ils?—R. Ils font le commerce au jour le jour et achètent leur beurre des cultivateurs et des petites beurreries. Vous entendez bien que lorsqu'un marchand achète son beurre en quantité chez nous il l'achète pour l'emmagasiner. Les prix sont très élevés. Ils craignent d'acheter ce beurre maintenant puisque les prix sont si élevés que s'ils le mettent en entrepôt frigorifique jusqu'à l'hiver prochain ils ne savent pas s'ils vont perdre ou gagner là-dessus. Ils sont d'avis qu'en vue des prix élevés à l'heure qu'il est ils perdront.

Q. Avez-vous un fort surplus de beurre?—R. Le produit de trois semaines; environ 60,000 livres.

Q. Et cette quantité grandit constamment?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Le cultivateur ne sait pas ce qu'il réalisera sur son beurre? Vous exigez 4 cents indépendamment de ce qu'il retire?—R. Oui. Tant que la vente n'est pas faite il ne sait pas ce qu'elle lui rapporte.

Q. Vous vendez votre beurre sur le marché local et sur les marchés d'Ottawa, de Montréal, et de tout autre endroit où vous pouvez le vendre et en ce moment l'état du marché rend la vente difficile.

M. Sinclair:

Q. Vous vendez comptant, cela va sans dire.—R. Nous sommes obligés de vendre à trente jours aux marchands.

Q. Pas aux marchands de détail?—R. Non. Eux paient comptant.

Q. Pourquoi exiger 5 cents de plus du consommateur lorsqu'il vient chercher son beurre que vous ne demandez au marchand de détail?—R. Nous faisons cela pour la protection du marchand de détail qui vend notre produit dans la ville. Le consommateur ne nous paiera pas 60 cents du beurre qu'il doit lui-même apporter chez lui alors qu'il peut l'acheter au même prix chez l'épicier qui le lui livre à sa maison.

Q. Si vous vendiez à 55 cents au consommateur est-ce que l'épicier ferait cela? —R. Dans ce cas le marchand de détail n'achèterait pas de nous. Nous serions boycottés.

M. Hocken:

Q. Qu'est-ce que cela coûte au cultivateur pour produire une livre de gras de beurre?—R. Il n'y a pas deux cultivateurs qui soient pareils. L'un est intelligent. Il a les meilleures vaches possible. Il en prend bien soin et elles lui donnent un beau rendement de lait. Ses vaches lui donneront du lait durant dix mois de l'année. Il les soigne bien durant l'hiver et à l'été elles sortent en excellent état de santé. Un bon cultivateur qui a sept vaches nous donnera plus de gras de beurre qu'un cultivateur incapable qui en a quatorze, et cela sans difficulté. Ses profits seront plus considérables aussi. Tout cela dépend de l'individu; mais je vous dis que le cultivateur aujourd'hui se perfectionne d'une façon merveilleuse grâce à l'instruction.

[M. A. A. Wright.]

M. Stevens:

Q. Il y a de l'amélioration?—R. Oui. Vous serez peut-être étonnés lorsque je vous dirai que ce qui contribue le plus à cette amélioration chez le cultivateur c'est la distribution de la poste rurale. (Très bien).

Q. C'est magnifique; nous sommes heureux d'apprendre cela.

M. Reid:

Q. Quelle est l'explication de cela?—R. Je vais vous citer un exemple: Colin MacGregor, sur le deuxième rang du township de Horton, était abonné, lors du début de la distribution postale dans les campagnes, ou *Mercury* de Renfrew, au *Weekly Witness* de Montréal, et au *Northern Messenger*, une publication mensuelle. Aujourd'hui M. MacGregor reçoit un quotidien d'Ottawa. Le journal arrive de bonne heure tous les matins. M. MacGregor le reçoit vers 10 heures. Le cultivateur a deux heures autour de midi pour la lecture des journaux. Il reçoit en plus trois autres quotidiens. Il est abonné à trois autres revues agricoles. Au moins quatre autres sont reçues par son épouse. Or, il n'y aura pas d'homme plus instruit en ce pays que le cultivateur qui demeure sur une route rurale. Il n'y aura pas non plus de femmes plus intruites que les épouses des cultivateurs. Il y aura peut-être des hommes plus érudits, mais il n'y aura pas d'hommes aussi instruits que les cultivateurs. Le soir lorsque les enfants sont couchés, la femme a le temps de lire ces journaux et elle le fait. Ces femmes ne viennent pas à la Chambre des communes pour s'asseoir à la tribune des spectateurs comme font vos femmes d'Ottawa, et regarder la députation jusqu'à dix ou onze heures du matin. Celles-là ne s'instruisent pas. Les femmes des campagnes, elles, s'instruisent. Elles ont leurs cercles féminins qu'elles fréquentent et elles sont au courant de tout ce qui se fait au pays. Les cultivateurs et les femmes des cultivateurs sont donc les gens qui s'instruisent le plus au Canada de nos jours. Voilà pourquoi le cultivateur s'instruit si bien aujourd'hui et devient si compétent dans son travail, plus compétent que jamais auparavant. Permettez-moi de vous citer un autre exemple. L'autre jour il est venu un Polonais à la beurrerie. C'est un illettré; il peut à peine lire l'anglais. Il a acheté sept vaches, qu'il a payées $800, afin d'envoyer plus de crème à la beurrerie. C'est un des meilleurs clients que nous ayions. Il reçoit deux publications anglaises, exclusivement agricoles, et il les lit d'un bout à l'autre. Il reçoit un quotidien qu'il ne manque jamais de lire, à ses deux heures de loisir autour du midi. Tout cultivateur intelligent est abonné à un des quotidiens. Ces journaux ont des articles de fond écrits par des hommes de premier ordre qui traitent de tous les meilleurs sujets. Vous voyez qu'il lui serait impossible de les lire soigneusement tous les jours sans s'instruire. On ne peut marcher à la pluie sans se faire arroser.

M. Hocken:

Q. Mais cette lecture intense des quotidiens qu'a-t-elle à faire à l'approvisionnement de lait de Colin MacGregor?—R. Il a un plus grand nombre de vaches, qu'il soigne mieux. Il voit toutes sortes d'illustrations qui lui montrent à le faire.

M. Douglas:

Q. Combien de vaches a-t-il?—R. Je crois qu'il en a neuf.

Q. Croyez-vous que ces vaches lui rapportent de l'argent?—R. Eh bien, monsieur, si les cultivateurs ne peuvent faire des profits avec leurs vaches à l'heure qu'il est, tel qu'il est dit dans les paroles de la prière "Délivrez-les, Seigneur!"

[M. A. A. Wright.]

M. Reid:

Q. Vous dites donc qu'à lire les articles de rédaction dans nos meilleurs quotidiens les cultivateurs deviennent instruits. Entendez-vous en matière de politique?—R. Oh, non. Prenez un de nos meilleurs quotidiens. Prenez le *Star* de Montréal, qui est reçu chez nous. Vous comprenez que les journaux sont bien au courant de ce nouvel état de choses dans les campagnes et qu'ils envoient des représentants partout pour recueillir des abonnements.

Q. N'est-il pas un fait que les articles de rédaction traitent surtout de questions politiques?—R. Certainement; mais on y traite aussi maintes autres questions. Les rédacteurs de ces journaux peuvent écrire sur n'importe quel sujet imaginable et écrire de main de maître.

Q. Plus de jeunes quittent les terres qu'il y a dix ou quinze ans, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Trouvez-vous que cette instruction encourage les jeunes à laisser la campagne?—R. Peut-être. Me laissez-vous dire ceci: j'étais à la recherche d'un jeune homme, un jeune homme de talent qui avait fait au moins deux années d'études dans un *collegiate institute;* je voulais lui apprendre le métier de la confection des glaces et des sorbets. J'ai inséré une annonce dans les journaux. J'y demandais un garçon de dix-huit ans. Un nombre de garçons intelligents, bien doués, m'ont répondu. De tout ce nombre un seul avait même passé les examens d'entrée. Voilà un état de choses qui est déplorable, n'est-ce pas?— On ne trouverait peut-être pas la même chose partout.

M. Stevens:

Q. Ces garçons, demeuraient-ils à la ville?—R. Oui.

Q. Combien d'entre eux venaient de la campagne?—R. Pas plus de six je crois. La majorité venaient de la ville. Depuis quatre ans notre ville a été un grand centre de la manufacture des munitions de guerre, et des garçons de quinze ou seize ans recevaient trois, quatre et cinq dollars par jour.

M. Stevens:

Q. Et ils ont quitté l'école pour aller dans les fabriques?—R. Voilà, je pense, la cause de mon terrible désappointement: ils ont quitté l'école pour l'usine.

M. Sinclair:

Q. Pour arriver aux faits des profits sur le beurre, M. Wright peut-il nous dire ce qu'il coûte à sa compagnie de convertir en beurre la crème qu'on lui envoie?—R. Cette année, je crois bien que cela va coûter 3½ la livre. La fabrication nous coûtera tout cela; la main-d'œuvre coûte si cher.

Q. Et l'an dernier lorsque vous avez balancé vos livres quel était le prix de la production?—R. L'année dernière nous avons réalisé $1,000 et vendu 250,000 livres de beurre

M. Douglas:

Q. Le chiffre total de $1,000 l'année dernière—était-ce après déduction des frais, de l'intérêt sur l'argent, et le placement?—R. Ce chiffre ne tient pas compte de la dépréciation.

M. Sinclair:

Q. Vous avez soumis un état financier à vos actionnaires?—R. Je n'en ai pas fait, cette année. Je ne peux pas vous répondre de mémoire.

[M. A. A. Wright.]

Q. Pareil état montrerait clairement les affaires de la compagnie et ce que coûte la fabrication du beurre?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Qu'entendez-vous lorsque vous dites que vous avez réalisé $1,000? Arrivez-vous à ce chiffre après déduction de tous les frais?—R. Je n'ai rien mis de côté sur le compte de la dépréciation non plus qu'au titre d'intérêt sur le placement. Cela représentait le total de nos profits.

Q. Avez-vous pris sur ces $1,000 un dividende pour les actionnaires?—R. Nous n'avons pas eu de dividende.

M. DAVIDSON: Q. Quel est le prix le plus élevé auquel le beurre s'est vendu dans votre ville l'année dernière?—R. Je ne pourrais pas le dire, mais il se vend plus cher cette année.

M. Douglas:

Q. Mais, à propos du prix le plus élevé que vous avez vendu le beurre aux marchands de détail l'année dernière—vous dites que c'est au mois de janvier que ce prix atteint son maximum. Vous déclarez que vous avez payé le gras de beurre 65 cents la livre au mois de janvier; alors, demanderiez vous 70 cents la livre pour votre beurre?—R. Je ne crois pas que le prix ait jamais dépassé 65 cents. Le beurre est beaucoup plus cher cette année.

Q. En janvier de cette année?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas demandé plus cher que 65 cents à vos acheteurs?—R. Cette année nous avons vendu le beurre jusqu'à 72 cents au consommateur.

Q. Le mouvement général de votre commerce indique le prix de 65 cents comme étant le plus élevé?—R. A peu près.

Q. Si nous prenons 5 cents comme le montant de l'augmentation, c'est le chiffre que vous ajoutez d'ordinaire, alors le marchand de détail recevrait 70 cents?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous avez vendu de grandes quantités de beurre aux grandes compagnies comme la maison William Davies et la maison Matthews-Blackwell?—R. Oui.

Q. Avez-vous vendu le beurre à ces gens au même prix que vous le vendiez aux détaillants de Renfrew?—R. Non. Des wagons-glacières partent tous les mercredis en destination d'Ottawa et de Montréal. Le mardi je téléphone aux diverses maisons, comme Morin's Limited, William Davies, Matthews-Blackwell ainsi qu'aux marchands de l'endroit: il y a aussi Gunns, Langlois: ils ont un agent à Renfrew. Ces gens me disent ce qu'ils sont en mesure de nous payer le beurre et le font expédier le mercredi sur le wagon-glacière. Ils m'offrent tel prix.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'ils offrent tous le même prix?—R. Non, les prix varient et nous vendons le plus cher possible. Nous cherchons à vendre tous les mercredis afin de n'avoir en mains que du beurre frais. Nous ne mettons pas de beurre en entrepôt. Depuis trois semaines ces maisons n'ont pas voulu acheter. Elles ne peuvent pas payer ces prix-là, disent-elles.

M. Hocken:

Q. Que ferez-vous de ce beurre-là?—R. Je n'en sais rien.

Q. Ne le mettriez-vous pas sur le marché?—R. Oui.

[M. A. A. Wright.]

Le président:

Q. Vous vendez à tout marchand de réputation établie qui désire acheter?—R. Oui.

Q. Vous ne gardez pas votre produit pour un seul client qui l'achète en entier? Si un homme est avantageusement connu et prêt à vous payer comptant votre beurre vous consentez à le lui vendre, et vous le vendez au prix courant?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Mais vous n'en avez pas vendu depuis trois semaines?—R. Non. Le cours actuel est de 55 cents; mais les marchands refusent d'acheter à ce prix. Le beurre se vend à Montréal 53, 54 et 55 cents la livre. Ces prix sont "livré sur wagons". Ce beurre se vend aux endroits à l'extérieur comme aux Cantons de l'est. Une fabrique à tant de paquets et les offre à tel prix pour le tout. Le beurre qu'on achète de nous est vendu "f.o.b." (livré à bord) Renfrew.

Q. Le prix du beurre va-t-il diminuer?—R. J'aimerais bien à le savoir. Actuellement l'avenir ne fait prévoir aucune réduction notable. Nous apprenons qu'en Suisse le beurre vaut $1.50 la livre si on peut en avoir. Les gens de là-bas sont très heureux de payer $1.50 la livre s'ils peuvent trouver du beurre. Ils ne peuvent pas en trouver. Pour nous la difficulté c'est d'avoir les bateaux pour transporter le beurre en Europe. J'ai cru comprendre que notre Gouvernement avance des fonds à certains états européens pour leur permettre d'acheter ici du beurre et du fromage; ils pourront donc nous payer nos produits aussitôt que les moyens de transport seront disponibles.

Q. Cela regarde l'exportation et les marchés à l'étranger; mais pour ce qui touche au peuple canadien, le prix qu'on leur demande dépend-il entièrement du prix du produit exporté?—R. Oui. C'est là-dessus que les marchands de Montréal basent les prix qu'ils nous offrent.

M. Stevens:

Q. Croyez-vous que les gros marchands, les propriétaires des entrepôts frigorifiques refusent d'acheter maintenant afin de faire baisser les prix, puis tout acheter dans une semaine ou deux et emmagasiner le beurre dans le but de le vendre aux prix plus élevés qui auront cours plus tard dans la saison?—R. Je ne sache pas qu'ils cherchent avant tout à faire baisser nos prix, mais je pense qu'ils ont peur d'acheter aux prix actuels, malgré le prix très élevé qu'offre à cette heure le marché de la Suisse, à cause de la disette des vaisseaux.

M. Douglas:

Q. Mais les marchands du Canada, où prennent-ils leur beurre?—R. Ils en achètent aussi peu que possible. Celui qu'on s'attendrait à voir acheter vingt ou trente boîtes, en achète trois ou quatre toutes les semaines. Ils font tous la même chose. Ils craignent d'acheter aux prix d'aujourd'hui.

M. Stevens:

Q. Si vous avez un surplus pourquoi ne pas baisser les prix et jeter votre beurre sur le marché?—R. Personne ne veut rien m'offrir. Je me suis rendu ce matin au bureau d'un marchand d'Ottawa; pendant une demi-heure, j'ai essayé de lui vendre du beurre. Il m'a dit: "Pas à présent, M. Wright."

M. Reid:

Q. Quel est le prix le plus élevé que les compagnies d'entrepôts frigorifiques vous ont offert cette année depuis le mois de janvier?—R. Ce n'est qu'au mois de mai,

[M. A. A. Wright.]

voyez-vous, que nous offrons notre produit aux entrepôts frigorifiques. Le maximum qu'ils nous aient offert c'est cinquante-quatre cents et demi. Ce prix nous fut offert il y a trois semaines. J'ai vendu à ce prix tout le beurre que j'avais, et depuis lors pas un seul marchand n'a voulu me faire un prix. Il y a de cela trois semaines.

M. Douglas:

Q. Quel est l'effet de tout cela sur les cultivateurs? Sont-ils inquiets?—R. Ils ne trouvent pas cet état de choses très agréable, mais ils disent "les prix sont affreux".

Q. Font-ils toujours de l'argent? Ce Polonais fait-il de l'argent?—R. Il a acheté sept vaches parce que les prix étaient très élevés. Il fait des profits. Tous les cultivateurs font de l'argent.

M. DOUGLAS: Même le cultivateur d'Ontario.

M. Davis:

Q. D'après l'état que vous avez soumis les clients reçoivent 50½ cents pour leur beurre. Combien alors leur rapporteraient 100 livres de lait? Est-ce que le cultivateur obtient toujours une moyenne de 3.8 de gras de beurre—R. Nous n'achetons pas de lait. Nous achetons la crème. Je ne sais pas quel serait le prix du lait.

Q. M. Archibald a déclaré que lorsque le lait se vend $2.70 les cents livres un contenu de 3.8 de gras de beurre monterait à 60 cents la livre le coût du beurre. Je me guidais là-dessus pour tenter de déterminer ce que le lait rapporte au cultivateur lorsqu'il reçoit 50½ cents pour son beurre.

M. Hocken:

Q. Pouvez-vous nous dire à quel prix se vend le lait en quantités de 100 livres?—R. Lorsque j'achète du lait pour faire des glaces, je les paie 10 cents la pinte.

Q. Qu'est-ce que cela donne pour cent livres?—R. Un gallon de lait pèse 10 livres. Il y a donc 10 gallons dans 100 livres.

Q. Vous payez un prix élevé?—R. Assez élevé. Nous avons acheté 32 gallons hier.

M. Reid:

Q. Quel est le prix maximum que les entrepôts frigorifiques vous aient offert en 1918?—R. Je ne saurais dire.

M. Mackie (Renfrew):

Q. Si vous mettiez votre produit en entrepôt parce que vous ne pouviez pas le vendre, et que nulle part on ne vous offrait plus de 40 cents, seriez-vous tenu de consulter les cultivateurs avant de vendre le beurre?—R. Non; tout est laissé entièrement à ma discrétion. Ils ont confiance en moi, et avec raison. Il existe une forte concurrence et celui qui paie le plus cher son gras de beurre recevra la crème des cultivateurs. T. Eaton et Cie nous font concurrence ainsi que la *Belleville Creamery* et deux ou trois compagnies d'Ottawa; tous les quinze jours ces gens soumettent aux cultivateurs les prix qu'ils offrent et si nous ne payons pas aussi cher qu'eux nous n'obtenons pas la crème.

Q. Y a-t-il des cultivateurs dans votre région qui expédient leur crème à Ottawa?—R. Il y en avait autrefois; mais il n'y en a plus.

M. Reid:

Q. Croyez-vous que vous avez vendu votre beurre plus cher l'an dernier que cette année?—R. Oui. A peu près 5 cents de moins la livre, je crois.

Q. Alors vous avez reçu environ 49 cents?—R. Oui, sinon plus.

[M. A. A. Wright.]

M. Davidson:

Q. D'après vous, qui est-ce qui profite du prix très élevé du beurre à l'heure qu'il est? Est-ce le cultivateur?—R. Oui, c'est le cultivateur.

M. Stevens:

Q. Trouvez-vous qu'il réalise un profit exorbitant?—R. Non, je ne trouve pas qu'il réalise un profit exorbitant, mais il fait certainement un joli profit.

Q. Si nous trouvions opportun d'établir un prix pour le gras de beurre ou la crème ou quelque chose de ce genre, cela, de votre avis, ferait-il beaucoup de tort au cultivateur?—R. Il souffrirait en proportion de la diminution du prix.

Le président:

Q. Supposons que le prix du gras de beurre soit arrêté à 10 cents la livre de moins qu'aujourd'hui, est-ce que pareil procédé pourrait avoir pour effet de diminuer, en définitive, l'approvisionnement?—R. Oh, oui.

M. Douglas:

Q. Vous avez dit que la compagnie T. Eaton vous faisait concurrence. Leurs activités ne dérangent pas votre beurrerie, je suppose? Le cultivateur vous apporte lui-même sa crème. Vous exigez 4 cents et lui se contente de ce que vous lui remettez. Il ne sait pas ce que son produit va lui rapporter tant que le bilan n'est pas réglé à la fin du mois. Vous dites qu'Eaton déclare un prix pour le gras de beurre tous les quinze jours?—R. Il ne dit pas ce qu'il va recevoir, mais bien ce qu'il va leur donner.

Q. Et de quelle manière est-ce que cela porte atteinte à votre beurrerie? Vous ne payez pas le gras de beurre?—R. Mais certainement nous le payons.

Q. Je croyais que vous receviez la crème, la convertissiez en beurre, vendiez le beurre et remettiez au cultivateur l'argent perçu moins 4 cents la livre comme prix de votre travail. Vous faites un prix dessus?—R. Lorsque le cultivateur envoie sa crème à Eaton il ne sait pas du tout ce qu'elle va lui rapporter. Lorsqu'il l'envoie à notre beurrerie il sait qu'il en retirera tous les bénéfices moins le prix de nos services. Lorsque les cultivateurs envoient leur crème à Eaton ou à l'*Ottawa Dairy* ou à la *Belleville Creamery*, ils reçoivent de ces gens un bulletin indiquant quel prix sera payée toute la crème livrée dans le cours des deux semaines précédentes.

Q. Y a-t-il quelqu'un dans votre voisinage qui achète la crème à un prix uniforme?—R. Non; on ne sait pas ce qu'on peut payer la crème tant qu'on ne l'a pas reçue.

Le président:

Q. Vous ne pratiquez aucunement la fabrication du beurre en manière de spéculation? Vous n'allez pas acheter le gras de beurre à 50 ou 60 cents la livre et risquer de ne pas réaliser de profit sur le beurre? C'est le cultivateur qui prend tout le risque n'est-ce pas?—R. Oui.

M. Douglas:

Alors, on ne peut pas accuser le cultivateur d'être profitard?—R. Non.

M. Davis:

Q. Je suppose que le cultivateur vous livre son lait à votre beurrerie?—R. Rien que la crème.

[M. A. A. Wright.]

Q. Vous n'allez pas la chercher; il vous l'apporte?—R. Oui, je sais. Certains d'entre nos clients viennent eux-mêmes nous la livrer en voiture. Une grande quantité nous est expédiée par voie ferrée. Par exemple, hier soir, le chemin de fer Kingston-Pembroke nous a livré dix-neuf bidons.

M. Stevens:

Q. La crème vous est livrée à Renfrew. Vous n'allez pas la chercher vous-mêmes?—R. Non. Nous avons deux voitures qui vont la chercher à la gare, c'est tout. Nous avons la direction de toute l'affaire pour les cultivateurs parce que nous pouvons y voir mieux qu'eux.

Q. Est-ce que votre compagnie a fait de l'argent l'année dernière?—R. Non, ni l'année précédente; et l'année avant cela encore, nous avons perdu $1,000.

Q. Mais pourquoi continuer si vous ne réalisez aucun profit?—R. C'est moi qui suis le plus grand actionnaire.

Q. Recevez-vous quelque rémunération?—R. Pas un sou. J'ai toujours détenu une large part des actions, mais il y a trois ans, la compagnie s'est trouvée bien au-dessous de ses affaires, et alors j'en ai pris moi-même la direction; depuis ce temps, j'essaie de l'établir sur une base solide. Je m'efforce de la réhabiliter au moyen de méthodes plus efficaces et j'y réussis graduellement. L'année dernière nous avons réalisé $1,000.

M. Mackie:

Q. Ce beurre que vous avez vendu aux entrepôts frigorifiques, l'avez-vous jamais vu sur le marché et étiez-vous surpris de la différence dans les prix?—R. Vous aimeriez peut-être à savoir ceci: nous avons fait ce mois-ci 50,000 livres de beurre; en janvier nous en avons fabriqué 1,000 livres. Le beurre dans ces 60,000 livres est frais, non salé. Il contient une très petite quantité de sel. Pour bien faire, ce beurre doit être conservé dans le meilleur état possible de réfrigération. Les marchands l'achètent à cette saison de l'année, lorsque, supposément, les prix sont au bas niveau—cette année est exceptionnelle—et l'emmagasinent jusqu'à l'hiver lorsque les beurreries cessent de fonctionner, et alors ils le vendent au prix courant du marché.

Le président:

Q. Voici la grande question. Avez-vous jamais, dans votre expérience, trouvé une très forte différence entre le prix que les entrepôts frigorifiques vous payaient le beurre au mois de juin et le prix qu'ils le vendaient aux détaillants en janvier?—R. A certaines saisons la différence est grande; à certaines autres elle ne l'est pas.

Q. Quelle en serait la moyenne?—R. Je ne crois pas qu'ils réalisent plus de 3 ou 4 cents la livre après avoir gardé le beurre tout ce temps.

M. Reid: J'ai suivi cet interrogatoire et j'ai remarqué que le témoin nous a déclaré que le prix maximum auquel il a vendu le beurre dans le courant de 1918 était de 48 ou 49 cents. Il s'agit de l'année dernière. Nous savons de fait qu'au mois de mars dernier le beurre se détaillait ici, à Ottawa, environ 75 cents la livre.

Le président: Pour arriver à déterminer la différence dans les prix il faudrait découvrir d'où venait ce beurre. En ce qui regarde le beurre vendu au mois de mars, il faudrait savoir si c'était du beurre acheté en juin dernier, à 48 ou 49 cents la livre, et mis en entrepôt, ou bien du beurre produit en janvier.

M. Davidson:

Q. Le beurre d'entrepôt se vend-il aussi bien que le beurre frais?—R. Non; il n'est pas tout à fait aussi bon; mais il faut bien le prendre s'il n'y en a pas d'autre.

[M. A. A. Wright.]

M. Douglas:

Q. Ce beurre ne se conserve pas aussi bien?—R. Non. Il ne se détériore pas beaucoup. Il perd un peu de son poids, pas beaucoup. Il y a peut-être une perte de deux livres sur un paquet de 56 livres.

M. STEVENS: C'est une perte assez considérable: environ 4 p. 100.

M. Mackie:

Q. Si vous vendiez la qualité de crème que vous recevez pour la fabrication du beurre, quel serait votre prix?—R. Je ne la vendrais par du tout. Nous ne faisons pas ce commerce-là.

Q. Que vaut la crème dans votre ville?—R. Cela dépend de son pourcentage de gras de beurre.

M. HOCKEN: Supposons qu'un matin vous receviez plus de crème qu'il ne vous fallait, à quel prix serait-elle vendue par les marchands?—R. Si nous vendions de la crème, nous recevrions 60 cents la pinte, le prix étant basé sur le contenu en gras de beurre.

M. Douglas:

Q. Votre témoignage se résume à ceci: vos clients ne font pas de profits excessifs parce que leurs profits dépendent entièrement du cours du marché à l'intérieur. Il n'existe pas de connivence entre vous, vos clients et les propriétaires des entrepôts frigorifiques?—R. Non; à mon idée, cela n'est vrai d'aucune beurrerie.

Q. D'autres beurreries peuvent suivre une méthode différente de la vôtre. Elles peuvent acheter la crème directement à tant la livre.—R. Non, elles ne le font pas.

Q. Cela se fait en Alberta. Les beurreries y paient un certain prix le gras de beurre, ce prix étant conforme au cours du marché. Elles en font une franche spéculation.—R. Nous ne faisons pas cela. Pas une beurrerie dans notre région du pays ne le fait.

M. Davidson:

Q. Quelle influence est exercée sur le prix du beurre par l'augmentation dans la consommation des glaces? Est-ce que la consommation des glaces peut exercer une influence sur le prix du beurre?—R. Je crois qu'en définitive le prix du beurre subira une influence de ce côté-là. Cette année notre production de glaces est plus que double ce qu'elle était l'année dernière. La consommation des glaces augmente très rapidement par tout le pays. On les prend comme nourriture.

M. Douglas:

Q. N'est-ce pas qu'il y a un décret ministériel défendant l'usage des glaces pour la durée de la guerre?—R. Non; on a limité le contenu de gras de beurre et la quantité de sucre, mais nous pouvions quand même faire des glaces.

M. Davidson:

Q. Vous croyez que la quantité de crème utilisée pour les glaces ira en grossissant. Pareil état de choses exercera une influence sur le prix du beurre parce que, de ce fait, la quantité de crème disponible pour la fabrication du beurre sera moindre.

M. Stevens:

Q. Si on diminue la demande des glaces, le cultivateur diminuerait sa production, n'est-ce pas?—R. C'est une tâche d'esclave que de soigner les vaches, et n'était-

[M. A. A. Wright.]

ce des profits qu'il y réalise, aucun cultivateur ne continuerait à le faire. Si vous mettez les choses au point où le cultivateur ne fait plus de profits il cessera immédiatement cette production.

M. Douglas:

Q. Est-ce qu'on utilise les trayeuses mécaniques dans votre région?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. S'il y en avait plus, n'est-ce pas que les cultivateurs obtiendraient plus de lait?—R. Cela se peut. Leur usage devient de plus en plus général.

Q. Une campagne de propagande aiderait-elle au mouvement?—R. Peut-être. On m'apprend qu'il se vend aujourd'hui une machine supérieure à tout ce que nous avons eu jusqu'ici.

M. Reid:

Q. Est-ce que cette trayeuse mécanique est utilisée au Canada?—R. Non; de l'autre côté.

Q. Quel serait le montant des droits de douane là-dessus?—R. Je ne sais pas. Environ 35 pour 100, je pense.

M. R. H. Coats est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. M. Coats, vous êtes statisticien du ministère du Travail, n'est-ce pas?—R. Je suis statisticien fédéral et fais partie du personnel du bureau fédéral de la Statistique.

Q. Pouvez-vous renseigner le comité touchant la quantité de beurre en entrepôt au Canada à une date donnée dans le cours du mois de mai, cette année?—R. Oui, nous recevons un état mensuel de chaque entrepôt frigorifique au Canada indiquant ce qu'ils ont en mains à une date donnée. Nous les publions en bulletin tous les mois.

Q. Pourriez-vous soumettre ces chiffres au comité sans préparer un bilan? Nous voudrions des renseignements touchant le beurre, la volaille, le thé, les œufs, le bacon, les viandes fraîches, etc.?—R. Je ferais mieux, je pense, de vous soumettre un état complet.

M. Stevens:

Q. Ces états mensuels seraient trop volumineux, ce me semble. C'est un sommaire qu'il nous faut. En votre qualité de statisticien, vous comprenez de quoi j'ai besoin.—R. La liste n'est pas très longue. Je crois que chaque mois nous l'inscrivons toute sur une feuille de papier tellière. Nous la reproduisons au miméographe et l'adressons à cinquante ou soixante des grands journaux.

Q. Pourriez-vous en faire un sommaire pour le dernier exercice financier?—R. Facilement.

Le président:

Q. Nous voulons surtout la statistique des mois de janvier, février, mars, avril et mai de cette année. En plus nous désirons un état sommaire pour toute l'année.

[M. R. H. Coats.]

M. Stevens:

Q. Nous voulons des renseignements touchant tous les produits laitiers, les viandes et les œufs.—R. Je peux vous donner cela le premier lundi.

Q. En étudiant ces rapports pour les périodes qui nous intéressent avez-vous trouvé qu'une quantité excessive de produits laitiers et de viandes est détenue, de temps en temps, par les compagnies d'entrepôt frigorifique, est retenue, j'entends, du marché?—R. Cela dépend, naturellement, de ce que vous entendez par le terme "excessif".

Q. Vous n'avez pas de méthode d'instituer une enquête là-dessus par un homme compétent?—R. C'est le Dr McFall, dans notre bureau, qui s'occupe de cela. Notre bureau se compose de dix ou douze divisions dont la division du commerce Intérieur, est une et à cause de son travail dans cette division il a été choisi pour s'occuper tout spécialement de ces affaires en qualité de commissaire du coût de la vie. Pour déterminer si une quantité excessive de vivres est détenue dans les entrepôts frigorifiques il nous faut tenir compte de la relativité de cette quantité. Certaines quantités paraissent, à première vue, fort considérables, mais lorsqu'on les envisage du point de vue de la consommation quotidienne des articles en question elles ne sont pas très grosses. En général, mon impression est qu'à de rares exceptions près il n'y a jamais dans les entrepôts plus de vivres qu'il ne faudrait pour alimenter pendant une courte période les habitants du district où l'entrepôt est situé.

Q. Laissez-moi poser la question comme ceci à M. Coats: Il existe dans tout le pays l'idée que les exploiteurs des entrepôts frigorifiques entassent les vivres et influencent pernicieusement le marché. Le comité cherche à connaître la vérité là-dessus. Si la chose est vraie nous voulons le savoir. Si cette accusation est injuste alors il est de notre devoir de détruire cette impression chez le public. Cela n'a rien à voir aux prix.

Le PRÉSIDENT: Voici un exemple de ce sentiment qui existe chez la population: Un homme vient à vous et vous dit qu'à sa connaissance il y a 100 millions de livres de beurre emmagasinées à un certain endroit et que les propriétaires de ce beurre le détiennent dans le but d'en accaparer tout l'approvisionnement. Cela excite les ouvriers et les ménagères au point où le Gouvernement trouve nécessaire de savoir le court et le long de toute l'affaire. Si cette impression populaire est fondée nous voulons atteindre les coupables; si l'impression est fausse nous voulons établir sa fausseté.

Le TÉMOIN: Il faudrait alors une enquête sur des circonstances particulières à une époque particulière. Dans bien des cas l'utilisation des entrepôts frigorifiques a fait diminuer le prix des vivres. Prenez le flétan, par exemple. A une certaine époque lorsque les autres genres de poisson ne se vendaient pas cher le flétan était dispendieux à Toronto et à Ottawa, et aux autres endroits situés à l'intérieur, à cause des frais de transport avant l'inauguration des wagons-glacière. L'Est du pays ne pouvait pas se prévaloir des immenses ressources du Pacifique; mais dès que les chemins de fer ont commencé le service des wagons-glacière le prix du flétan est diminué de moitié. Il y a dix ou quinze ans lorsque les autres poissons se vendaient 10 ou 12 cents la livre, le flétan coûtait 25 ou 30 cents; mais aussitôt que l'approvisionnement du Pacifique nous est devenu accessible le prix du flétan est baissé jusqu'à ce qu'il soit devenu un des poissons les moins coûteux, d'un des plus chers qu'il était auparavant.

Le président:

Q. Si vous nous soumettez ces chiffres, les chiffres les plus récents que vous ayez touchant les quantités de vivres actuellement emmagasinés dans les entrepôts frigorifiques, le comité pourra, je crois, trouver un moyen de vérifier ces listes et découvrir

[M. R. H. Coats.]

si elles portent des rapports frauduleux; de cette manière il s'informera aussi de l'approvisionnement disponible et je suppose que ce serait alors chose facile de déterminer si cet approvisionnement est disproportionné aux besoins de tout le pays?—R. Si vous recevez les listes et les étudiez, et que la quantité vous paraît considérable vous n'avez qu'à consulter les chiffres de la consommation quotidienne.

M. Reid:

Q. Avez-vous jamais fait une enquête pour déterminer la véracité des rapports soumis au sujet des quantités de vivres emmagasinés dans les entrepôts frigorifiques?—R. Nous n'avons jamais fait d'enquête sur les lieux. Je ne saurais dire si le Dr McFall l'a fait. Lorsque nous avons fait ce travail l'hiver dernier nous avons vérifié rigoureusement tous les rapports reçus.

M. Douglas:

Q. Il a dit qu'ils n'avaient pas de système de vérification jusqu'à tout récemment, mais qu'aujourd'hui ces rapports sont vérifiés?—R. L'individu qui nous soumet un rapport est passible d'une peine statutaire si le rapport est faux. Tout manufacturier qui nous soumet un rapport doit certifier la véracité de ce rapport sur une formule de déclaration spéciale laquelle en vertu de la loi concernant la Statistique a force de déclaration assermentée.

M. Davis:

Q. Je pense que nous devrions demander à M. Coats quelles enquêtes et quels rapports ont été faits par son département touchant la vie chère. Cela nous donnerait une idée des renseignements que nous pouvons attendre de lui là-dessus?—R. Parlez-vous des prix?

M. Stevens:

Q. Quel classement des prix des vivres, des vêtements et des articles nécessaires à la vie?

M. Davis:

Q. Et quel rapports pourraient nous être de quelque utilité?—R. Notre division du commerce intérieur fait tout le travail de la statistique pour le commissaire du coût de la vie et à l'heure qu'il est on accumule dans ce bureau une quantité énorme de détails.

Q. Recevez-vous des rapports annuels touchant la production de certains vivres qui affectent les prix sur toute la ligne? Allez-vous plus loin pour établir la moyenne des prix?—R. Oui.

Le président:

Q. Les frais de production?—R. C'est un très gros problème. Nous ne pouvons pas faire cela.

M. Davis:

Q. Avez-vous les prix du gros et les prix de détail?—R. Nous avons un bureau des prix qui fait partie de la division du commerce intérieur. Ce bureau des prix compile les prix exigés par les producteurs et aujourd'hui nous tentons d'obtenir de plusieurs milliers de cultivateurs et de presque tous les districts agricoles au Canada une déclaration du montant que le cultivateur reçoit en général pour sa récolte. Nous

[M. R. H. Coats.]

avons un personnel de huit ou neuf mille correspondants et nous leur demandons au mois de novembre de nous apprendre à quel prix le cultivateur vend son blé. Ils nous répondent que le fermier vend à tel et tel prix.

M. Reid:

Q. Est-ce que cette organisation couvre tout le Dominion?—R. Oui; il est question maintenant des prix exigés par les producteurs. Quant aux prix du gros nous en recevons un bulletin hebdomadaire et un bulletin quotidien.

M. Stevens:

Q. Les produits laitiers sont compris?—R. Oui. Pour parler des prix que demandent les producteurs, prenons le poisson. Les fonctionnaires des pêcheries et les inspecteurs des départements fédéraux sont nos correspondants. Nous apprenons à quel prix le pêcheur vend sa pêche, ce que ce poisson se vend sur le marché, les prix payés par les marchands de gros à l'endroit où le pêcheur débarque; lorsque le poisson entre dans les fabriques de conserves, les fabricants nous transmettent une liste d'autres prix. Il en est ainsi pour un nombre de produits manufacturés. Par exemple, nous demandons les détails de leurs ventes à toutes les fabriques de produits laitiers au Canada. Ces fabriques nous soumettent un rapport annuel de leur production et en plus nous leur demandons de fournir une liste des prix auxquels elles ont vendu leurs produits.

M. Hocken:

Q. Suivez-vous ces recherches jusqu'au détail de ce qu'un article coûte au consommateur?—R. Oui, nous nous occupons des intérêts du consommateur, nous apprenons les prix exigés par les marchands de gros et les entremetteurs. Nous jugeons le prix du gros d'au delà de sept cents articles qui comprennent tous les articles d'usage constant au Canada. Vous pouvez obtenir une liste de cent articles d'usage constant. Nous recevons aujourd'hui des renseignements sur 750 articles. Dans le cas des récoltes où les prix changent rapidement nous recevons tous les jours un bulletin des prix du blé à Fort-William et à Toronto, qui sont les grands centres du commerce du blé dans le gros. Et de même pour un grand nombre de produits. En ce qui regarde le beurre et le fromage, nous recevons des centres du commerce du gros une liste hebdomadaire des prix.

M. Stevens:

Q. Pourriez-vous fournir à ce comité un état montrant ce que le cultivateur reçoit pour son lait vendu pour la fabrication du beurre et du fromage, le prix à la manufacture, le prix du gros et le prix que nous payons?—R. Nous ne pourrions pas vous donner les prix que M. Wright remet au cultivateur. Toutefois, nous connaissons le prix de M. Wright.

Q. Vous ne pourriez pas faire dire à vos cultivateurs qu'ils reçoivent tel prix pour leurs produits laitiers?—R. Ces correspondants nous renseignent touchant les récoltes seulement; il n'est aucunement question du lait.

Le président:

Q. Si nous avions les prix auxquels se vend le beurre de laiterie, nous pourrions suivre la marche des prix depuis le cultivateur jusqu'à la laiterie.—R. Nous surveillons les valeurs d'importation et d'exportation, afin d'être mieux renseignés sur les prix du gros. Une autre tâche que nous faisons dans ce travail de la compilation des prix c'est de suivre le cours du marché agricole pour certains articles de première nécessité. Nous prenons ces renseignements dans les quotidiens ou lorsqu'il existe un bulletin officiel, ce qui est très rare, nous recevons ce bulletin.

[M. R. H. Coats.]

M. Stevens:

Q. Est-ce que vos renseignements indiquent une baisse dans le coût des vivres?—R. Pas récemment.

Q. Ces prix du marché représentent-ils une bonne valeur?—R. Ils ont cette prétention. Mon épouse me dit que parfois cela paie d'aller au marché, et d'autres fois cela ne paie pas. Son opinion varie d'un mois à l'autre. C'est un marché de cultivateurs comme le marché By, ici.

Q. N'est-ce pas que les maisons de gros et les entremetteurs obtiennent presque tous les produits offerts en vente?—R. Oui; les marchés municipaux du Canada laissent beaucoup à désirer. Nous n'avons rien qui approche des marchés extraordinairement bien organisés de Paris et de Budapest.

Q. Dans son passage du producteur au consommateur un article voit hausser fortement son prix pour solder les frais de la manutention et fournir un profit à l'entremetteur, au courtier, au marchand de gros, etc.?—R. C'est un axiome qu'à l'époque où les prix montent constamment l'entremetteur trouve sa fortune.

Q. Nous voulons connaître les faits?—R. Le voilà le fait. Du moins, on le suppose. S'il n'en est pas ainsi, alors nous avons une race d'anges et non d'humains. C'est lorsque les prix continuent à monter que le commerce réalise ses plus gros profits.

M. Douglass:

Q. Vous avez entendu parler M. Wright de l'état de choses qui existe à la beurrerie de Renfrew. Le fait demeure qu'au cours des trois dernières semaines il a produit 60,000 livres de beurre qu'il ne réussit pas à vendre. Comment se fait-il que pareil état de choses puisse survenir?—R. Il ne peut pas le vendre à 55 cents la livre.

Q. Il prétend qu'on ne lui offre rien du tout?—R. S'il la mettait à l'enchère, il obtiendrait une offre quelconque. Vous pouvez toujours obtenir une offre de cette façon.

Q. Vous croyez qu'il ne cherche pas à obtenir une offre?—R. Je suppose que M. Wright cherche à obtenir une offre aussi élevée que possible. En plus, nous comprenons également les prix des différents genres de services, comme les taux du téléphone, du transport des marchandises par fret, des taxes, de l'eau, de la lumière électrique. Ce sont des genres particuliers de prix. Ce ne sont pas des prix de denrées au sens ordinaire du mot, mais plutôt les prix de services. Ils ont également les prix des obligations-garanties, des actions, et des obligations, et ils couvrent ce champ avec soin. Les prix des actions et des obligations nous éclairent sur la situation du marché monétaire et du crédit qui a souvent une grande répercussion sur le marché des denrées. Et pour les prix de détail nous travaillons en coopération avec le ministère du Travail. On y maintient un personnel de 55 à 60 correspondants qui se tiennent en contact avec toutes les localités de 10,000 de population et plus. Ils font un rapport mensuel sur les prix de 30 ou 40 articles. Nous obtenons en même temps les prix sur ces objets directement, et nous nous servons de ces chiffres pour vérifier ceux du ministère du Travail. Le ministère du Travail obtient ses chiffres d'une façon pratique. La raison d'être de ce ministère est de voir au règlement des grèves, et 75 pour 100 des grèves du pays sont causées par la question des salaires, et il vous faut étudier cette question à la lumière du coût de la vie. Il vous faut obtenir les prix du détail à tous les jours. Nous vérifions ses chiffres parce que la plus grande partie de ses correspondants sont des représentants des organisations ouvrières.

M. Stevens:

Q. Comment les chiffres se comparent-ils?—R. Ils sont assez exacts. A Vancouver on a nommé un comité pour vérifier les prix du ministère du Travail. C'est

[M. R. H. Coats.]

l'Association des Patrons qui s'occupe de la chose. Ils ont prétendu que les chiffres du ministère du Travail avaient une tendance à favoriser l'ouvrier.

M. Hocken:

Q. Avez-vous constaté la chose?—R. Je ne le crois pas. Je crois que les chiffres du ministère du Travail sont dignes de confiance. Nous avons constaté qu'ils étaient tels. Je n'ai jamais eu connaissance qu'on les eut trouvés erronés, cependant ils sont susceptibles d'erreurs car la nature humaine n'est pas infaillible. J'ai pris part à ce travail, et mon expérience m'a démontré que l'on pouvait attribuer les erreurs des correspondants à la négligence ou à la paresse plutôt qu'à autre chose.

Q. Cela ne rend pas les chiffres exacts?—R. Si vous talonnez l'homme négligent ou paresseux vous finirez par lui faire faire son travail. Le correspondant fait un rapport sur 25 ou 30 objets. Pendant un certain temps il faisait un rapport par mois. Maintenant il le fait une fois par semaine à cause des variations fréquentes dans les prix. Chaque fois que l'on reçoit un rapport d'un correspondant on le compare à son rapport précédent, et il lui faut expliquer le changement dans la colonne des observations générales, lorsqu'il y a changement. C'est simplement un moyen de s'assurer qu'il est au fait de son affaire. Lorsqu'il envoie un rapport différent du rapport précédent sans expliquer ce changement, on devrait le lui retourner et lui écrire dans les termes suivants: Nous avons constaté un changement dans les chiffres, êtes-vous bien certain que ces changements sont exacts." Cela l'obligerait à s'assurer de la chose et à expliquer le changement. Il pourrait s'agir du beurre, et il dirait pourquoi le prix monte ou descend. Si ses chiffres restaient les mêmes trois fois consécutives nous lui demanderions comment il se fait que les chiffres ne varient pas. Avec un tel système vos correspondants s'occupent de leur travail.

M. Douglas:

Q. Au sujet des statistiques du ministère du Travail concernant les denrées nécessaires à la vie on prétend que l'échelle actuelle indique une augmentation de 64½ pour 100, et l'Association des Marchands Détaillants de son côté dit qu'ils ont un système de ce genre pour recueillir les statistiques, et que leurs chiffres n'indiquent qu'une augmentation de 37½ pour 100.—R. Je n'ai pas vu leurs chiffres.

Q. Ils sont recueillis par un bureau quelconque qui met ses chiffres à la disposition de l'Association des Marchands Détaillants moyennant un versement d'honoraires annuels assez considérables. Ils prétendent que ce travail est fait avec plus de soin que celui du ministère du Travail. Ils ont des gens plus experts pour recueillir ces chiffres. Par exemple, lorsqu'il s'est agi de calculer le pourcentage de l'augmentation du coût de la viande ils ont recueilli avec un grand soin les prix des différentes sortes de viande.—R. Les statistiques sur les prix sont très difficiles à obtenir. Il est assez difficile de fixer sur un papier le prix de détail exact. Vous pouvez entrer dans les diverses épiceries d'Ottawa et on vous donnera quatre ou cinq prix différents pour le beurre, 62 cents, 63 cents, et peut-être 61 cents. Quel est alors le prix du beurre? Quel est le prix de quoi que ce soit? Quel est le prix du blé à Fort-William aujourd'hui? Le mieux que vous pouvez faire même avec le prix du blé c'est de prendre l'offre la plus élevée et la plus basse, le prix de vente et de calculer la moyenne. Même alors on peut être induit en erreur. On pourrait avoir vendu un million de boisseaux au prix élevé, et seulement que cent au prix inférieur. La vente d'un million de boisseaux est assez importante, et cependant il vous faudra tenir compte d'une foule de détails minutieux si vous voulez aller jusqu'à ce point. Prenez le bifteck dans la surlonge. Cette question est tout à fait différente à Hull de ce qu'elle est à Ottawa, et les prix sont différents dans les deux villes, la raison en est que ce n'est pas le même article qui est vendu dans les deux villes. On vend ici une grande quantité de bœuf de l'Ouest. Nous avons un commerce de gros dans la viande sem-

[M. R. H. Coats.]

blable à celui des Etats-Unis. Cela n'existait pas antérieurement à 1902. La grande partie du bœuf de première qualité que nous mangeons ici est abattu à Toronto, et à Hull les prix sont moins élevé parce qu'on mange du bœuf élevé sur la Gatineau, des animaux des régions avoisinantes. Ces animaux ne sont pas d'aussi bonne qualité. Vous pouvez soulever de grosses discussions à ce sujet. Les principes généraux sont assez clairs, mais lorsqu'il s'agit de vêtements, de chaussures, et d'objets de ce genre, je ne vois pas comment vous pouvez en arriver à une conclusion.

M. Davidson:

Q. On nous a cité l'autre jour en Chambre les chiffres de la *Gazette du Travail* pour nous donner une idée de ce que coûte en moyenne l'entretien de la famille d'un ouvrier. Il m'a semblé que les chiffres étaient très élevés. Quel est le fonctionnaire qui compile ces chiffres afin que nous puissions lui demander des éclaircissements à ce sujet?—R. M. Bolton. Ces chiffres sont mal interprétés. Nous obtenons le prix du bœuf, du beurre, du pain, du sel, du vinaigre, et ainsi de suite, et nous notons ces prix dans nos archives. J'ai commencé ce travail dans la *Gazette du Travail.* On ne peut pas prétendre que le changement du prix du vinaigre est d'égale importance au changement du prix du beurre ou du pain. On n'achète pas pour deux sous de poivre par année. Pour apprécier les chiffres à leur juste valeur et donner à chacun son importance, on prend d'ordinaire le budget d'une famille qui est supposée se composer d'un nombre défini de membres. Voici ce qu'à fait le ministère du Travail. Pour obtenir des chiffres exacts il faudrait faire des recherches minutieuses. La plupart des ménagères n'en savent rien elles-mêmes. Il vous faudrait décider un certain nombre de ménagères à tenir des comptes pendant un an ou plus, et à vous les faire remettre ensuite. Vous voulez savoir ce qu'elles dépensent, leur genre de vie et ainsi de suite, et il vous faut obtenir ces renseignements d'un grand nombre de personnes afin d'avoir une idée de la situation en général. Il fallait que cela se fit au Canada et quelquefois à Washington. Certains, comme la fondation Russell Sage, firent d'excellentes études sur le régime alimentaire des habitants de New-York. Au ministère du Travail on a pris une liste de 32 objets et on s'est mis à faire des calculs pour savoir combien il en coûterait pour fournir ces objets de semaine en semaine pendant toute une année à une famille se composant du père, de la mère et de trois enfants. Il nous fallait décider combien on leur accorderait pour du bifteck dans la surlonge. Je ne crois pas qu'il y ait de famille où l'on achèterait les 32 articles. Ce n'est qu'une délimitation arbitraire.

Q. Vous ne pourriez prétendre d'après ces chiffres qu'une famille ordinaire dépenderait autant que cela?—R. Si le prix du bœuf monte, on cessera chez les gens de condition ordinaire de manger du bœuf.

M. Douglas:

Q. C'est ce qu'ils devraient faire, mais ils ne le font pas?—R. Ils le font s'ils n'ont pas d'argent—ils ne peuvent pas faire autrement.

M. Davidson:

Q. Si nous voulions obtenir des détails concernant les prix obtenus par les pêcheurs, pourrions-nous les obtenir de vous ou faudrait-il nous adresser au ministère de la Marine et des Pêcheries?—R. De nous. Je peux vous donner la différence entre les prix sur le poisson. En 1914 je croyais être tout à fait au courant de la question du coût de la vie, mais depuis je n'ai pas eu le loisir de m'occuper de la question, j'ai été occupé à d'autres travaux. Je me rappelle avoir préparé une brochure intitulée: "The role of the Middleman" en 1914 pour la *Canadian Fiscal Association.* Elle n'est pas de date, mais elle ne s'éloigne pas tant de la situation actuelle qu'on serait

[M. R. H. Coats.]

porté à le croire. J'ai pris les principales denrées canadiennes, les aliments produits par le Canada, et donné un aperçu des étapes qu'elles franchissent avant d'atteindre le marché étranger et le marché domestique, et indiqué les traces de pertes et de méthodes dispendieuses.

Q. Nous aimerions en avoir un exemplaire sur la table.

M. Coats en produisit un exemplaire et le déposa sur la table.

M. Reid:

Q. Pouvez-vous nous dire combien de trayeuses mécaniques sont entrées au Canada au cours des six ou sept dernières années et le montant de droits payés sur elles?—R. Savez-vous si les trayeuses mécaniques sont spécifiées dans le tarif, ou si elles sont inscrites sous le titre d'instruments agricoles? Nos classifications d'objets de commerce ne mentionnent que 1,800 articles.

Le PRÉSIDENT: Le Dr Archibald dit qu'on importe très peu de trayeuses mécaniques en Canada. Il dit qu'elles sont assemblées ici au pays. On les fait venir en parties séparées.

M. DAVIS: Je crois que le comité trouvera profitable de nommer un sous-comité qui étudiera avec M. Coats les questions dont il nous a donné un aperçu afin de voir s'il n'a pas énoncé d'idées générales qui pourraient nous être utiles dans notre enquête. Je suis tout à fait d'avis concernant le travail de ce comité que, si nous essayons de nous occuper des points particuliers et des généralités en même temps, nous aurons à faire face à des difficultés insurmontables. Il nous faut d'abord se procurer les renseignements obtenus au cours de recherches faites par des fonctionnaires du Gouvernement. Nous devrions les avoir en main, et tout autre travail de ce genre que nous ferions, devrait être basé sur ceux-là, puis nous devrions nous en tenir à certains points importants que nous connaissons, et qui peuvent être portés à notre connaissance pour fins de recherches particulières.

Il est alors proposé par Messieurs Reid et Douglas que M. Davis soit autorisé à aller avec M. Coats pour étudier la question de la manière recommandée. Cette proposition est adoptée et le comité s'ajourne à lundi matin à 11 a.m.

SALLE DE LA CHAMBRE DES COMMUNES,
OTTAWA, le 9 juin 1919.

Le Comité spécial nommé pour s'enquérir du prix des vivres, etc., s'est réuni à 11 a.m., le président, M. Nicholson, étant au fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Hocken, Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens et Sutherland.

Le PRÉSIDENT: Nous avons ici M. Toole, du collège d'Agriculture, de Guelph, et M. Robertson, de la "Belleville Creamery." Nous ferions peut-être mieux d'entendre d'abord M. Robertson pour continuer l'étude de la question de l'industrie laitière.

M. MACKENZIE ROBERTSON est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Vous êtes le gérant de la "Belleville Creameries"?—R. Oui, monsieur.

Q. Et en votre qualité de gérant vous avez une connaissance complète de tout le commerce concernant la fabrication du beurre tel que votre compagnie le conduit?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous fabriquez d'autres commodités alimentaires que le beurre?—R. Non, rien que le beurre.

M. Davis:

Q. De la crème à la glace?—R. Non.

Le président:

Q. Voulez-vous donner au comité, comme vous l'entendrez, un aperçu des méthodes que vous suivez dans la conduite de votre commerce?

M. Davis:

Q. Etes-vous une organisation coopérative ou une compagnie constituée en corporation?—R. Nous sommes une compagnie constituée en corporation.

Q. Vous achetez directement et vendez en vue d'un profit à faire?—R. Oui.

Le président:

Q. Pour servir de base à la preuve que nous allons obtenir de vous, vous pourriez nous donner une idée générale de la méthode que vous suivez, en général, pour la conduite de vos affaires, en commençant par le produit avec lequel vous fabriquez votre beurre et ce qui concerne la distribution du beurre lui-même?—R. Eh bien, nous achetons notre crème directement des cultivateurs, le prix étant basé sur la quantité de matière grasse qu'elle contient; nous payons le cultivateur en proportion de la matière grasse que sa crème contient, les chèques étant émis deux fois par mois pour couvrir ces paiements, et nous payons le transport par messagerie, ou si nous la renvoyons, livrable par voiture à la porte du cultivateur, nous payons aussi pour cela. La crème sert à la fabrication du beurre et le beurre est vendu aux commerçants de détail, ou tout surplus en mains est vendu aux spéculateurs, c'est-à-dire aux plus grosses maisons de commerce.

M. Stevens:

Q. Est-ce que vous allez chercher la crème vous-même, ou y en a-t-il qui vous soit livrée directement et d'autres que vous allez chercher?—R. La plus grande quantité de la crème est livrée à la gare du chemin de fer et expédiée chez nous par messagerie. Nous payons le transport par messagerie, mais non le transport par voiture jusqu'à la gare.

M. Davis:

Q. Est-ce que vous faites le paiement de la même façon pour tous?—R. Oui, de fait nous payons le même prix à tout le monde.

Q. Même si les cultivateurs ont à délivrer leur crème à la gare?—R. Oui, pratiquement la même chose.

M. Reid (Mackenzie):

Q. Est-ce qu'il n'y en a pas qui délivrent leur crème à votre beurrerie même?—R. Oui, quelques-uns, mais ils sont peu nombreux. Nous sommes dans le centre d'une région d'industrie laitière et si la fromagerie est plus près le fermier ira de préférence à la fromagerie plutôt que d'atteler pour transporter sa crème à notre porte.

Q. Faites-vous de la différence pour celui qui va vous porter sa crème lui-même?—R. Non, parce que ce dernier a peut-être quatre milles de voiture à faire pour venir

[M. Mackenzie Robertson.]

à Belleville nous porter sa crème, tandis qu'un autre cultivateur aura peut-être dix milles à faire pour délivrer sa crème à la gare, de sorte qu'il aura une distance plus longue à parcourir pour aller à la gare que l'autre n'aurait à se rendre à notre beurrerie. Nous lui laissons le choix de l'endroit de la livraison qui est le plus commode pour lui, que ce soit la gare du chemin de fer, la diligence ou aucun autre moyen de transport passant à sa porte.

Q. Vous payez un prix uniforme pour votre crème?—R. Oui, pour cette raison même que celui qui délivre sa crème à la gare de chemin de fer est obligé peut-être de faire plus de chemin en voiture que celui qui nous l'apporte à notre porte.

Le président:

Q. Vous avez un prix déterminé que le cultivateur connaît d'avance et qu'il est sûr d'avoir, un prix fixe pour sa crème basé sur la proportion de la matière grasse qu'elle contient, lorsqu'il vous délivre sa crème?—R. Lorsqu'il nous apporte sa crème c'est sur le même système que s'il l'apportait à la fromagerie. Un patron d'une fromagerie coopérative ne sait pas ce qu'il va obtenir sur le marché sur lequel son fromage est vendu et pour lequel un prix est offert dont cependant un certain montant sera déduit pour les dépenses; et lorsque le cultivateur nous apporte sa crème il ne sait pas ce qu'il devra avoir, si ce n'est à la fin du mois alors que nous lui envoyons notre chèque.

Q. Le cultivateur travaille donc sur une base coopérative; le prix qu'il reçoit pour sa crème dépend du prix que vous recevez pour le beurre?—R. Ce doit être comme cela.

Q. Vous ne conduisez pas votre commerce sur une base de spéculation; vous n'achetez pas votre crème à un prix fixe en dépendant sur ce que vous pourrez obtenir pour votre beurre plus tard?

M. Sinclair:

Q. Prenez-vous en considération le coût de fabrication pour déterminer le prix que vous payez?—R. Non, nous achetons cette crème entièrement; mais nous ne disons pas au patron en lui achetant sa crème ce que nous lui paierons, mais nous savons que nous devons lui payer un prix qui lui donnera satisfaction. C'est une vente complète.

M. Sutherland:

Q. Quel est le pourcentage que vous gardez pour la fabrication?—R. Nous avons une idée générale de ce que nous devons obtenir pour la fabrication.

M. Stevens:

Q. Ce pourcentage est-il basé sur un taux fixe?—R. Non.

Q. Quelle est la moyenne par livre?—R. Nous croyons que nous pouvons faire des affaires en nous basant sur le coût supplémentaire de la fabrication allouant de six à huit cents la livre.

Q. De six à huit cents la livre. Par exemple, vous avez la matière grasse à cinquante cents; vous prétendez alors que vous êtes obligé de vendre ce beurre à cinquante-huit cents la livre avant de prendre votre profit?—R. Non, il y a la question du profit courant qu'il faut considérer dans l'industrie laitière. Pendant toute l'année nous pouvons vendre le beurre à 48 cents et nous paierons au patron 50 cents pour la matière grasse à cause de la différence qu'il y a entre le beurre et la matière grasse qui sont deux choses bien différentes.

[M. Mackenzie Robertson.]

M. Sinclair:

Q. Vous avez dit que le coût de la fabrication du beurre est de six à huit cents la livre?—R. Oui, c'est généralement cela; mais si nous faisons une bonne vente nous prendrons peut-être un peu plus que cela parce que, quelquefois, si la vente n'est pas si heureuse, nous avons à nous contenter de moins.

M. Devlin:

Q. Mais c'est là la moyenne nette?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Est-ce que cela comprend votre profit sur le beurre?—R. Oui, ainsi que les dépenses.

M. Douglas:

Q. Et le coût de la mise en vente et de l'empaquetage?—R. Nous avons à prendre de ce pourcentage toutes nos dépenses, nos frais d'exploitation et autres, ainsi que les frais de messageries et de transport qui sont les plus élevés de tous.

M. Devlin:

Q. Est-ce que vous n'avez jamais préparé de mémoire concernant ce que vos dépenses réelles étaient dans votre commerce, concernant vos frais réels d'exploitation?

M. Davis:

Q. Avez-vous un état de vos recettes totales pour l'année dernière indiquant aussi la somme totale payée pour le lait et les quantités de beurre vendus, etc.?—R. Oui, je crois avoir cet état. C'est-à-dire vous voulez savoir quelque chose concernant ce que représente le pourcentage que nous nous payons dans ce commerce.

M. Stevens:

Q. Avez-vous votre bilan de l'an passé?—R. Oui, je l'ai.

Q. Avez-vous payé un dividende l'an dernier?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Avez-vous ce bilan avec vous?—R. Non, je ne l'ai pas.

M. Stevens:

Q. Quel est le dividende que vous avez payé?—R. C'est là une question à laquelle je ne puis pas très bien répondre—j'aimerais bien à répondre franchement à toutes les questions, mais au sujet de la dernière qui m'est posée il y a à considérer que nous avons commencé avec un bien petit capital.

Q. Combien?—R. $4,500. J'ai passé de longues années dans les beurreries pour y apprendre le commerce et une grande partie de mon capital était la connaissance que je possédais en ce genre de production; j'ai passé plusieurs années au collège d'Agriculture de Guelph pour y apprendre ce commerce.

Q. Je crois que je sais où vous voulez en venir. Vous avez conduit votre beurrerie et vous avez fait des agrandissements, ce qui représenterait une dépense au compte du capital à même les profits, et dans votre cas cela a été ajouté, mais le capital original est resté à une somme bien peu élevée et conséquemment le dividende

[M. Mackenzie Robertson.]

payé est très élevé en proportion du capital original?—R. Mais à part cela je connais ce genre de fabrication mieux que la moyenne des beurreries à cause du grand nombre d'années que j'ai passées à l'étudier dans des beurreries, et pendant sept ans avec le gouvernement provincial et je considère les connaissances que j'ai acquises de cette manière comme étant du capital.

Q. Peut-être que ce n'est pas une question qu'il est juste de vous poser, mais ce à quoi nous voulons arriver c'est le coût de fabrication et d'écoulement pour ce produit et si vous avez une copie de votre bilan, comme je suppose que vous en avez une devant vous, elle nous donnerait le renseignement que nous désirons.

M. Douglas (Strathcona):

Q. Vous pourriez peut-être continuer l'explication que vous aviez commencé à nous donner lorsque vous disiez que vous aviez commencé avec un capital de $4,500. Pouvez-vous nous dire depuis combien de temps vous êtes dans les affaires et combien d'argent vous avez fait tous les ans? Cela serait équitable et nous ne prendrions pas avantage de votre position?—R. Je n'ai commencé qu'au mois de janvier 1914. Notre beurrerie fonctionne depuis cinq ans, mais nous avons débuté dans une région où il n'y avait pas beaucoup de beurreries, ce qui m'a permis de m'établir solidement beaucoup plus vite, et de plus j'ai mis à profit les connaissances que j'avais acquises pendant mes années d'étude et d'expérience pratique.

Le président:

Q. L'autre jour un beurrier d'une autre beurrerie nous a dit que le coût de la fabrication du beurre était de 4 cents la livre. Est-ce là un prix équitable?—R. Oui, je crois qu'il ne resterait absolument rien à un homme à quatre cents la livre.

Q. Est-ce qu'il n'y a pas de profit là-dedans ou autre chose?—R. Mais il y a à considérer là que pour quelques-uns qui sont dans ce commerce ils n'auraient rien pour leurs frais de transport.

Q. C'est exactement ce que l'on nous a dit, mais cela ne comprend pas le coût de mettre la main sur des dividendes considérables ou autres choses; que le coût de la fabrication était de 4 cents la livre, et je crois que c'est là une déclaration raisonnable.

Le président:

Q. Ce qu'il veut dire c'est que lorsque la crème est délivrée à la beurrerie, le coût de fabrication est alors de 4 cents?—R. Eh bien, c'est assez juste.

M. Hocken:

Q. Les autres 4 cents représenteraient les frais pour le service de messagerie, intérêt et autres dépenses?—R. Les frais de messagerie s'élèvent à 2 cents, ou bien près de cela.

Q. Quel est votre profit sur chaque livre de beurre?—R. Je crois que l'année dernière, il a été un cent et demi par livre.

M. Reid (Mackenzie):

Q. De profit net?—R. Oui, de profit net.

Le président:

Q. Vous dites que vous vendez au détail?—R. Oui, autant que nous pouvons.

Q. Et la balance, vous la vendez aux spéculateurs et aux gros acheteurs?—R. Oui, en quantités par wagons.

[M. Mackenzie Robertson.]

Q. Pouvez-vous dire au comité à quel prix, en moyenne, vous avez vendu votre beurre aux mois de janvier, février, mars, avril et mai, de la présente année? Je crois que nous avons plus d'intérêt à connaître le prix payé cette année que celui de l'année dernière?

M. Reid: Je crois que la question à poser serait plutôt de lui demander, lorsqu'il a à vendre aux marchands de gros ou aux détailleurs, quelle est la différence du prix pour les uns et pour les autres?—R. Règle générale nous demandons un cent de plus au détailleur parce que nous avons à faire pour lui des moules d'une livre tandis que pour le marchand de gros nous lui vendons des boîtes de cinquante-six livres, de sorte qu'il y a moins d'ouvrage à faire pour ce dernier que pour le beurre vendu en paquet d'une livre.

Q. Mais c'est toujours du beurre en paquets d'une livre quand même?—R. Non.

Q. Est-ce en un seul bloc?—R. Oui, mais lorsqu'il est parvenu au spéculateur ou au détailleur il est revendu en morceaux d'une livre.

Q. Pourquoi le marchand de gros le désire-t-il ainsi?—R. Parce que, généralement, ce beurre est destiné aux entrepôts frigorifiques et que c'est plus commode ainsi et lorsqu'il désire le sortir il préfère y mettre sa propre marque.

Q. De sorte que vous faites réellement une différence d'un cent la livre?—R. Oui.

Q. Et dans un cas vous délivrez des morceaux de beurre d'une livre et dans l'autre des morceaux de cinquante-six livres?—R. Oui, ou en plus grandes quantités.

Q. Et il n'y aurait pas plus de différence qu'un cent la livre entre le beurre vendu en moules d'une livre aux détailleurs ou vendeurs et celui qui est vendu en quantités de cinquante-six livres aux marchands de gros?—R. Non, le marchand de gros appose sa propre marque. Oui, environ un cent la livre.

M. Sinclair:

Q. Quelles sont vos recettes brutes pour votre beurre? Quel est le montant de vos ventes par année?—R. Nous avons vendu notre beurre, en moyenne, environ quarante-six ou quarante-sept cents la livre.

Le président:

Q. L'année dernière?—R. Oui.

M. Sinclair:

Q. Quelle comparaiosn faites-vous avec le prix de cette année?—R. Eh bien, jusqu'à présent, le beurre s'est vendu cette année plus cher que l'année dernière à cette même période. Dans le moment, le beurre se vend de 9 à 10 cents de plus que l'an passé à la même date.

M. Hocken:

Q. Est-ce que vous payez plus cher pour la crème?—R. Oui; nous payons plus cher en proportion—de fait, un peu plus cher pour la crème. Si notre beurre se vend de 9 à 10 cents de plus, nous payons le crème de 10 à 12 cents de plus.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous pouvez nous donner une idée de ce que vous avez payé pour la matière grasse, au mois de janvier de la présente année?—R. C'est 55 cents, je crois. Je puis me tromper d'un cent au sujet du prix, mais c'est à peu près cela.

Q. Et au mois de février?—R. Au mois de février, nous avons payé jusqu'à 58 cents. Je pourrais vous donner ces chiffres exactement si j'avais mes livres ici.

[M. Mackenzie Robertson.]

M. Devlin:

Q. Vous n'avez pas apporté vos livres avec vous?—R. Non, mais les chiffres que je vous donne sont assez exacts.

M. Douglas:

Q. Et au mois de mars?—R. Je crois que vers la première moitié de mars le prix a peut-être été de 58 et pour la dernière moitié 60. Le prix a pu être de 60 cents pour tout le mois.

Q. Mais au mois d'avril?—R. 62 pour le mois d'avril.

Q. Avez-vous le rapport pour le mois de mai?—R. 58 pour la première moitié de mai et nous avons payé 60 pour la dernière moitié.

Q. Vous ne savez pas encore le prix pour le mois de juin?—R. Non.

Q. Sur le prix que vous avez payé au spéculateur ou au détailleur au mois de janvier, combien avez-vous fait environ sur le beurre qui vous coûtait 55 cents—je veux parler de la matière grasse?—R. Je crois que c'était autour de 56 cents, mais je ne suis pas certain sur ce point.

Q. Est-ce que nous pourrions dire avec assez de certitude que votre profit n'a été que d'un cent la livre pendant tous ces mois?—R. Ce serait là la moyenne pour l'année. Pendant l'hiver, alors que la demande est moins forte, et que nos dépenses sont lourdes, nous pouvons faire peut-être plus que cela, mais ce serait là notre moyenne pour l'année.

Q. Un cent par livre?—R. Oui.

Q. Quand vous parlez de prendre huit cents la livre sur le prix qui doit être payé aux cultivateurs pour leur beurre, est-ce du prix du beurre ou de la matière grasse que vous déduisez ces huit cents?—R. Nous nous occupons du beurre seulement.

Q. Vous obtiendrez 110 livres de beurre avec 100 livres de matière grasse. Est-ce à peu près cela?—R. Je n'aime pas à vous contredire, mais je crois que nous obtenons un peu plus.

M. Sinclair:

Q. La moyenne serait de 116?—R. 116 ou 118. Cela dépend de la manière de conduire la beurrerie. C'est une question d'intelligence et de direction, exactement comme pour l'exploitation d'une ferme, ou toute autre chose.

M. Douglas:

Q. Cela voudrait dire qu'au mois de janvier votre compagnie a eu un retour d'environ 48 cents pour le beurre.

M. DAVIS: Non, elle paye 55 cents pour la matière grasse.

M. DOUGLAS (Strathcona): Mais la fabrication coûte 8 cents.

Le PRÉSIDENT: Le beurre doit être vendu plus cher, puisque vous payez la matière grasse plus cher.

M. DOUGLAS: Mais il vendait son beurre à 56 cents.

Le TÉMOIN: Oui, il y aurait cette différence pendant l'hiver—mais je ne suis pas bien certain de ce qu'était votre demande.

M. Douglas:

Q. Je me demandais quel prix le producteur original recevait pour son beurre, je parle du patron de votre beurrerie, au mois de janvier. Vous lui avez payé 55 cents

[M. Mackenzie Robertson.]

pour sa matière grasse. Vous pensez avoir vendu le beurre 55 cents et le coût de fabrication a été d'environ 8 cents la livre? (Pas de réponse.)

Le président:

Q. Combien de livres de beurre faites-vous avec 100 livres de matière grasse?—R. Une moyenne de 117 livres.

M. Devlin:

Q. Vous ne l'obtenez pas d'aucune race particulière d'animaux?—R. Non, c'est là une question de fabrication de matière grasse.

M. SINCLAIR: Quel est le prix du beurre pendant la même période ?

M. DOUGLAS: M. Robertson dit qu'il a eu un bénéfice d'un cent la livre; de sorte que, d'après cela, le beurre se serait vendu à 56 pour janvier, 59 pour février, 61 pour mars, 63 pour avril et 58 pour mai. Selon le prix qu'il vendait au spéculateur ou au détailleur, en prenant, disons, 8 cents pour couvrir les dépenses, le cultivateur a reçu environ 47 ou 48 cents en janvier et 51 en février, et ainsi de suite. Ce que nous voulons savoir est ceci: l'acheteur original de ce beurre sous forme de matière grasse a obtenu 47 ou 48 cents en janvier. Vos frais de fabrication se montent à 8 cents la livre environ. Puis vous vendez au spéculateur ou au détailleur à un bénéfice d'un cent. Maintenant, afin de suivre ce raisonnement et trouver ce que le consommateur paie, nous devons savoir du détailleur ce qu'il paie de manière à connaître la marge entre le cultivateur et en dernier lieu le consommateur. Vous ne pourriez pas nous répondre là-dessus?

Le TÉMOIN: Non. Dans notre propre ville, le spéculateur, l'épicier, ne fait pas plus, je crois, de quatre cents la livre environ.

M. Douglas:

Q. Vous voulez dire l'épicier de détail?—R. Oui.

Q. Il vendrait ce beurre qui lui coûte 56 cents pour 60 cents?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Avez-vous ici des clients parmi les marchands de détail de la ville? La beurrerie de Renfrew (Renfrew Creamery) possède une marque "union" et son produit est vendu ici?—R. Nous vendons bien peu ici—pas beaucoup—mais pas à un seul marchand de détail. Je ne fais pas de commerce de détail du tout ici.

Q. Est-ce que vous le vendez au prix du gros?—R. Si j'ai un surplus en mains, je pourrais le vendre à des spéculateurs au prix du gros.

M. Stevens:

Q. Où vendez-vous la plus grande partie de votre beurre?—R. La plus grande partie de notre beurre va aux villes de l'est d'Ontario, Belleville, Kingston, Cornwall, Gananoque, Peterborough et partout dans cette région, mais le commerce de spéculation se fait avec Montréal et Toronto.

M. Sutherland:

Q. Dans le commerce de spéculation, vendez-vous à des gens qui achètent pour l'exportation ou à des gens qui le revendent en moules d'une livre?—R. Je parlais de vendre en petites quantités aux épiciers.

Q. Au marchand de produits en gros?—R. Non, directement à l'épicier vendant au détail. Ce dernier vend au consommateur.

[M. Mackenzie Robertson.]

M. Hocken:

Q. Votre beurre laisse votre beurrerie pour passer au détaillant et de ce dernier au consommateur?—R. Oui, excepté notre surplus, lequel est vendu par wagons.

Q. Et qu'advient-il de ce beurre?—R. Il est vendu à la Harris Abattoir et cette dernière compagnie le revend aux épiciers par tout le pays.

Q. Quelle proportion de votre beurre va au commerce de gros?—R. Eh bien, je puis le dire d'une manière indéfinie; peut-être la moitié.

Le président:

Q. La moitié est vendue directement au commerce de détail?—R. Oui, c'est bien cela.

M. Douglas:

Q. En ce qui concerne cette moitié, entre le cultivateur qui produit le lait et le consommateur qui achète le beurre, il y a une marge de 12 cents la livre sur ce beurre?—R. Oui.

Q. Vous n'avez aucune idée de ce que peut être la marge pour celui à qui vous vendez votre beurre en quantités par wagons?—R. Non, parce qu'une grande partie de ce beurre est mise en entrepôt frigorifique lorsqu'il y a un surplus, et n'est revendue que l'hiver suivant.

Q. Est-il vendu en moules?—R. Non, il est vendu en boîtes, mais il est étiqueté ensuite vu que les épiciers désirent l'avoir en moules d'une livre.

M. Devlin:

Q. Et l'épicier le revend au consommateur, pendant l'hiver, disons à 68 cents la livre. N'est-ce pas là à peu près le prix qu'il en reçoit?—R. Oui, je crois qu'il en était ainsi pendant bien peu de temps alors que le beurre est monté à ce prix élevé tard au printemps dernier.

M. Douglas:

Q. Mais pendant l'année il a été un temps qu'il s'est vendu jusqu'à 75 cents la livre?—R. La chose a été rapportée, mais je sais que pour notre beurre le prix le plus élevé que nous ayons eu en aucun temps a été environ de soixante-deux à soixante-trois cents la livre. Et cela pendant peu de temps. De sorte que l'épicier ne faisait pas grand profit en le vendant soixante-sept cents.

M. Reid:

Q. Dites-vous quel est le prix le plus élevé pour lequel vous avez vendu votre beurre, c'est-à-dire pour le commerce de gros, disons pour les trois ou quatre derniers mois de l'année dernière?—R. Vous comprendrez que pendant la saison d'hiver notre production n'est pas considérable. Nous n'avons pas de beurre pour le gros, nous n'en avons pas assez pour les épiciers de détail.

Q. Alors pendant l'été de 1918?—R. Quarante-trois à quarante-quatre cents.

Q. Pas plus de 44 cents?—R. Je ne saurais dire, je crois que la saison tirant sur sa fin...

M. Douglas (Strathcona):

Q. Quand était-il à meilleur marché?—R. C'est lorsque nous en avons le plus à vendre que le beurre atteint le prix le plus bas.

[M. Mackenzie Robertson.]

M. Reid:

Q. A peu près 44 cents?—R. Oui.

Q. Vous croyez que c'est votre chiffre le plus bas que vous ayez obtenu disons de la Harris Abattoir? (Pas de réponse.)

M. Sutherland:

Q. Au sujet de ce beurre qui est vendu aux spéculateurs comment en disposent-ils pour le mettre sur le marché? Est-ce qu'ils le marquent de leur propre étiquette commerciale ou le beurre porte-t-il l'étiquette de votre beurrerie?—R. Non, il leur est permis de le vendre en moules portant leur étiquette. Par exemple n'importe quelle marque de commerce qu'ils ont adoptée, c'est un commerce légal, sera employée pour étiqueter ce beurre au lieu de lui mettre l'étiquette "Belleville Creamery Butter".

M. Reid:

Q. Ils ont une marque de commerce?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que le consommateur sait de qui ce beurre est acheté? Est-ce indiqué sur le moule?—R. Oui.

Q. Par exemple, la compagnie de la Harris Abattoir achète votre beurre. Est-ce que le consommateur sait que c'est la Harris Abattoir qui le met en vente en moules? Je ne parle pas du détaillant, mais du consommateur. Est-ce que l'étiquette sur le beurre indique le nom de la maison qui le met en vente en moules?—R. Que voulez-vous dire en disant le mettre en vente en moules, voulez-vous dire le nom de la maison qui le fabrique ou qui le met en vente sous une marque spéciale?

Q. Sous cette marque spéciale?—R. La compagnie Harris Abattoir veut être fière de cette marque.

Q. Oui, mais l'étiquette ne dit pas que vous avez fabriqué ce beurre?—R. Non.

M. Devlin:

Q. Est-ce que vous vendez du beurre au Château-Laurier à Ottawa?—R. Non.

Q. Il y a des détaillants qui vendent dans la ville ici du beurre qu'ils ont obtenu de certaines beurreries et ils mettent dessus l'étiquette "Le Château Laurier". Est-ce que c'est la même chose, des fois, avec votre beurre?—R. Non, nous n'avons pas eu de ces difficultés.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous n'avez pas de marque spéciale?—R. Non, rien que le beurre étiqueté "Belleville Creamery" empaqueté dans une simple boîte.

Q. En fabricant le beurre à votre beurrerie est-ce que vous le fabriquez toujours directement de la crème, ou achetez-vous des fois du beurre de laiteries?—R. Jamais, ce n'est que du beurre de beurrerie. Si nous achetions du beurre de laiterie, il serait étiqueté "beurre de laiterie".

Q. Vous ne voudriez pas en faire?—R. Nous ne vendons jamais de beurre de laiterie, pas même une seule livre.

M. Stevens:

Q. Pouvez-vous fournir un état indiquant au comité les mois durant lesquels vos affaires ont été le plus prospères, en mai, juin ou juillet?—R. C'est au mois de juillet de l'an passé que notre production a atteint la proportion la plus élevée.

[M. Mackenzie Robertson.]

Q. Eh bien! disons pour les mois de juin et juillet de l'an dernier, montrez-nous l'état indiquant vos expéditions en quantités par wagons à une couple de vos gros clients, par exemple la Harris Abattoir et les autres. Pouvez-vous nous fournir un état indiquant les quantités?—R. Je pourrais bien le faire si vous croyez que la chose soit juste pour moi. Ils sont mes clients et je préférerais être forcé de répondre plutôt que de répondre de bon gré à votre demande.

Q. La question vous est posée de cette manière-là, sans doute. Si l'on agissait de la sorte ce serait sur l'ordre du Comité. Je laisse la chose à la discrétion du Comité, mais il me semble que ce serait une bonne chose d'avoir connaissance des quantités expédiées en certaines circonstances, en particulier, pendant que nous sommes à étudier ces questions?—R. Voici ce que je pense à ce sujet; c'est mon devoir de protéger mes clients autant que possible. Je ne sais si j'envisage la question d'une bonne manière.

Le président:

Q. Il y a une opinion très répandue que la marge qui existe entre ce que coûte le beurre quand il sort de la beurrerie et ce qu'il coûte quand il parvient au consommateur en janvier ou février est trop considérable. Ce comité a été nommé en vue de faire l'une ou l'autre de deux choses, montrer que cette opinion est fausse ou en découvrir la vérité; et si une marge trop considérable existe, voir à trouver un remède. Et l'un des moyens de savoir ce qu'est véritablement cette marge c'est de chercher à connaître, si nous le pouvons, ce que coûte le beurre à votre beurrerie; et découvrir si la marge qui existe entre ce que vous payez au cultivateur et le prix que vous en obtenez est trop considérable, en tenant compte du chiffre de vos affaires; puis connaître la marge entre ce que vous obtenez du spéculateur de gros et du propriétaire de l'entrepôt frigorifique et ce que ces derniers reçoivent en dernier lieu. Nous pourrions y arriver d'une autre manière. Vous vendez au propriétaire de l'entrepôt frigorifique en mai, juin et juillet pour l'emmagasinage?—R. Oui, ou en juin et juillet; nous lui vendons si tard ces années dernières. Il n'y a plus de surplus.

Q. Ce beurre est gardé en entrepôt jusqu'à l'hiver suivant?—R. Oui.

Q. Il est alors mis en vente sur le marché de détail?—R. Je vous réponds d'une manière générale.

Q. Oui, d'une manière générale. Avez-vous connaissance personnellement, d'une manière générale, de la marge ordinaire entre ce que vous avez pour votre beurre en juin et juillet et ce que l'entreposeur obtient pour le même beurre aux mois de janvier et février, l'année suivante? Je crois que c'est là le point vital?—R. Je ne crois pas pouvoir vous renseigner d'une manière générale sur ce point. Je n'en sais pas plus long que vous-même. Je puis vous dire le prix auquel j'ai vendu au mois de juin dernier, et vous savez joliment bien à combien s'est vendu le beurre pendant tout l'hiver.

M. Sutherland:

Q. Je n'ai pas saisi vos arrangements concernant le prix payé aux patrons de qui vous achetiez la crème. Vous avez dit qu'ils ignorent ce qu'ils recevront pour leur crème. Connaissent-ils la marge ou profit que vous aurez pour votre trouble?—R. Non, nous leur offrons un marché pour leur crème, et si le marché que nous leur offrons n'est pas aussi avantageux qu'ailleurs, ils ne nous enverront plus leur crème. C'est une vente complète, du moins autant qu'ils sont concernés. De notre côté nous conduisons une entreprise privée.

Q. Est-ce qu'ils connaissent le profit que vous avez l'intention de faire pour la fabrication?—R. Non.

Q. Pas avant la fin du mois?—R. Nous les payons deux fois par mois. Ils ne croient pas que je puisse vous donner ces chiffres de mémoire. La plus grande partie

[M. Mackenzie Robertson.]

des quantités par wagons est vendue comme la chose se pratique pour le fromage, et tout le reste. Ainsi que je vous l'ai dit auparavant ils ne sauront que vers la fin de la semaine prochaine ce qu'ils recevront pour la crème qu'ils nous apportent aujourd'hui.

Q. Quelle sorte d'état leur présentez-vous quand vous leur envoyez leur chèque? —R. Un état indiquant le nombre de livres dans chaque bidon et le nombre de livres de matière grasse, et le total.

M. Douglas (Strathcona):

Q. Et le prix?—R. Et le prix que nous leur payons.

Q. Pour la matière grasse?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Quel est le résultat en ce qui concerne vos patrons: est-ce qu'ils sont satisfaits de vos paiements?—R. Oui. Je puis le dire vu l'expansion de notre commerce. J'attire les clients des autres beurreries.

Q. Avez-vous beaucoup de concurrence à Belleville?—R. Pas dans la ville. Ce n'est pas souvent que vous trouvez plus d'une beurrerie dans une petite ville.

Q. Ces beurreries reçoivent la crème des mêmes centres?—R. Oui, par exemple nous avons des patrons qui nous envoient leur crème de Renfrew où il y a une beurrerie. Nous devons leur donner satisfaction ou autrement ils ne feraient pas cela. Et nous avons d'autres patrons à Trenton qui nous envoient, à Belleville, leur crème bien qu'il y ait une beurrerie à Trenton.

Q. Est-ce que vous avez un prix fixe pour fabriquer?—R. Non, nous abandonnerions ce genre d'affaires plutôt que de nous contenter d'un prix fixe parce que si vous adoptez un prix fixe, et que ce prix ne suffit pas pour vous permettre de payer vos dépenses, qu'allez-vous faire?

M. Sutherland:

Q. Je croyais que dans votre genre d'affaires vous pourriez connaître le coût de la fabrication, ne peuvez-vous pas le dire d'après la moyenne du coût?

M. Reid: Il y a aussi le point à considérer que si votre beurrerie ne produit pas selon toute la capacité dont elle est capable le coût de la fabrication sera plus élevé?—R. Oui, et cette année, le sel, la main-d'œuvre, et tout le reste coûte plus cher que dans le passé, et le coût de la fabrication varie pour cette raison.

M. Devlin:

Q. Combien avez-vous d'employés?—R. En ce temps-ci de l'année nous en avons un peu plus de 20; pendant l'hiver nous n'en avons pas autant.

Le point a été soulevé, il y a un instant, en ce qui concerne le fait que M. Robertson désire protéger ses clients. Je comprends bien cela et nous pourrions peut-être simplifier les choses en demandant à M. Robertson de soumettre au comité un état de ses ventes et des prix réalisés l'année dernière avec les noms des personnes à qui il a vendu et les prix des dites ventes.

M. Stevens: La résolution lui enjoignait d'en agir ainsi et il dit qu'il préfère cette méthode. Ma résolution est que M. Robertson reçoive l'orde de préparer et déposer un état pour être remis aux membres du comité indiquant les expéditions en quantités par wagons du beurre fabriqué aux mois de juin et juillet 1918, à qui ce beurre a été expédié, le montant reçu pour chaque livre, et la quantité expédiée à chaque client, y compris la Harris Abattoir Company, de Toronto.—R. Cela ne comprendrait pas tous mes clients de moins d'importance.

[M. Mackenzie Robertson.]

Q. Je veux parler du beurre fabriqué et vendu en grosses quantités par wagons?—R. En ce qui concerne toutes les beurreries le prix du beurre est toujours au point le plus élevé lorsque notre production est réduite, c'est-à-dire pendant l'hiver, alors que notre beurrerie fonctionne à perte. De fait un grand nombre de beurreries préfèrent fermer leurs portes pendant l'hiver. Nous faisons notre argent avec le beurre fabriqué pendant l'été à cause du chiffre considérable des affaires que nous faisons.

M. Reid:

Q. Pouvez-vous me dire le plus bas prix auquel vous avez vendu votre beurre et pouvez-vous me dire aussi le prix le plus élevé auquel s'est vendu le beurre d'un entrepôt frigorifique quelconque pendant l'été de 1918?—R. Je ne crois pas que je puisse vous donner ces chiffres de mémoire. La plupart de nos expéditions par wagons est vendue lorsque le beurre n'est plus à bon marché du tout, bien qu'il soit acheté à la baisse pour être vendu à la hausse. Mais, de mémoire, je pense que 46 cents est un chiffre assez exact.

M. Devlin:

Q. Pouvez-vous donner au comité d'une manière quelconque une idée des variations dans le prix du beurre l'année dernière?—R. Je crois qu'il y a de cela trois ans lorsque le beurre en grosses quantités se vendait autour de 33 et jusqu'à 36 cents.

Q. Au détail?—R. C'est-à-dire en tenant compte de cette marge le prix comprendrait les deux, pour le détailleur ce serait un cent de plus, et puis en 1917—peut-être que je ferais mieux de reprendre à la suite. L'année dernière nous avons réalisé de 43 à 45 cents, bien que le commerce pour les grosses quantités était à son point le plus bas, c'est-à-dire le moins cher, et le prix s'est maintenu jusqu'au mois d'août alors que le beurre commence à monter vu sa rareté et une plus grande demande pour des moules d'une livre; il n'y a pas alors de beurre de laiterie pour répondre à la demande du consommateur Canadien. Il est virtuellement disparu du marché, de fait au mois de septembre nous avons vendu du beurre à 48 cents et nous arrivions à 50 cents lorsque le gouvernement a abaissé le prix à 46 cents, ce qui était tout à fait trop bas vu la saison de l'année. Maintenant pendant les cinq années de guerre le beurre est monté graduellement d'environ 10 cents par année, de 22 jusqu'à 44 cents.

Q. C'est là où nous voulons en arriver, quelle a été la cause réelle de cette augmentation?—R. Eh bien, je ne sais si je puis vous dire davantage que la cause est due au manque de production dans le monde entier, et à la grande demande pour toutes sortes de substances alimentaires, on demandait de la nourriture en Europe, il en fallait pour nourrir les armées. Une autre cause du renchérissement de ce côté c'est que les cultivateurs ne peuvent pas avoir l'aide dont ils ont besoin. Même aujourd'hui les cultivateurs des environs de Belleville n'ont qu'un seul homme pour leur aider à cultiver 200 acres de terre faute de la main-d'œuvre nécessaire, et d'une façon générale la rareté de la main-d'œuvre dans la production et la grande demande de nourriture en Europe sont responsables de l'augmentation du prix du beurre.

Q. Vous voulez dire qu'aujourd'hui la main-d'œuvre est rare?—R. Les cultivateurs ne peuvent pas avoir l'aide dont ils ont besoin.

Q. Vous voulez dire autour de Belleville?—R. Les cultivateurs des environs de Belleville n'ont pas la main-d'œuvre dont ils ont besoin. Comme je viens de vous le dire vous trouverez un homme absolument seul sur une ferme de 200 acres et il ne peut seulement pas faire le commencement de son ouvrage.

Q. Que font les Bureaux de Placement du Gouvernement, est-ce qu'ils n'ont pas de demandes pour aller travailler sur les fermes?—R. Pas beaucoup. Les journaliers se rendront à ces endroits et diront "oui, nous voulons de l'ouvrage, mais pas sur une ferme."

[M. Mackenzie Robertson.]

M. Douglas:

Q. Lorsque le beurre ne se vendait que 22 cents, il y a quelques années, comme vous dites, est-ce que le coût de fabrication était aussi élevé qu'aujourd'hui?—R. Non, monsieur; et notre marge n'était pas aussi forte qu'aujourd'hui.

Q. De sorte que le cultivateur recevait, en proportion, plus qu'il ne reçoit aujourd'hui?—R. Oui, la marge était plus petite mais le coût de la fabrication était aussi beaucoup moins élevé. Nous ne pourrions pas vivre et fabriquer du beurre en 1918 ou 1919 sur la marge que nous avions en 1914 ou 1915.

Q. De mémoire quel a été le total de votre production en 1914?—R. 224,000 livres, ou à peu près ce montant en 1914.

Q. Votre production a augmenté depuis?- R. Oui, elle est de 600,000 livres, et cette augmentation est toute naturelle.

Le président:

Q. Vous vendez votre beurre en tinettes ou boîtes?—R. Oui.

Q. Supposez qu'un client privé vous demanderait de lui envoyer une boîte de beurre, que feriez-vous?—R. S'il demeurait dans une ville où je fais un gros commerce avec les épiciers, je lui demanderais de l'obtenir par l'entremise de son épicier et je m'efforcerais de m'en tenir à une très petite marge. Je crois que c'est dû au manque de prévoyance des consommateurs qui ne voient pas à leur approvisionnement; ils veulent que les autres s'en chargent et ensuite ils critiquent pour les frais qui en découlent. J'ai vendu du beurre à des gens d'Ottawa. J'en ai vendu à M. Dickson, le secrétaire de M. Guthrie, et l'hon. George E. Foster a acheté de mon beurre depuis les deux ou trois dernières années, et ils l'ont à 44 cents; ils le mettent en entrepôt et tout ce qu'ils ont à faire c'est de payer les frais d'emmagasinage. La chose repose entièrement entre les mains des consommateurs s'ils voulaient s'en donner la peine, mais ils ne le veulent pas.

Q. Si vous aviez 40 ou 50 clients à Toronto qui vous enverraient des commandes pour 150 livres de beurre, vous leur vendriez le beurre au même prix qu'au marchand de gros?—R. Oui, mais vous comprenez que si la demande vient d'une ville où je compte sur la clientèle de l'épicier comme mon distributeur et à qui j'expédie beaucoup de beurre, je dois avoir de l'aide pour la distribution, et le consommateur, souvent, n'achèterait pas une quantité suffisante pour me permettre de faire un bénéfice. De sorte qu'il ne serait pas juste de vendre au consommateur au même prix qu'à l'épicier. A Ottawa ou à Toronto, où je ne fais pas beaucoup d'affaires, je vendrais au prix du gros. J'ai des amis à Toronto qui achètent du beurre pour juin. Ils me disent: "Mettez ce beurre de côté lorsqu'il est meilleur marché," et je le fais, et ce beurre est mis en entrepôt. Tout ce qu'ils ont à faire c'est de payer les frais d'emmagasinage.

M. Douglas:

Q. Vous le placez dans votre propre entrepôt?—R. Non, dans un entrepôt mécanique. Ce qui est vendu à Ottawa est placé dans l'entrepôt de la Ottawa Cold Storage. ici.

Le président:

Q. Si un homme achète 100 livres de beurre dans un entrepôt mécanique en juin, combien paiera-t-il par 100 livres par mois pour garder ce beurre en entrepôt jusqu'en décembre?—R. L'ancien tarif était de un quart de cent pour le premier mois et un huitième de cent après cela.

M. Stevens:

Q. Par mois?—R. Oui. Un quart de cent pour le premier mois et ensuite un huitième de cent. Ce tarif est un peu plus élevé, maintenant. Nous avons un prix

[M. Mackenzie Robertson.]

fixe de 10 cents par boîte par mois dans notre entrepôt de Belleville, mais je sais que ce tarif est moins élevé qu'à Ottawa. Je crois que nos clients d'Ottawa ont eu à payer un demi-cent le premier mois, ou autour de cela. Je sais que l'on nous a dit que le tarif était plus élevé.

Q. L'autre tarif ne serait pas plus de deux cents environ pour six mois?—R. Non. Les gens de Toronto mangeaient du beurre qui ne leur coûtait pas plus de 46 cents environ, tandis que d'autres payaient 70 cents et un dollar la livre, bien que j'ignore le nom de ceux qui vendaient du beurre à un dollar la livre, mais ceux qui ont eu la prévoyance de se protéger mangeaient du beurre de 46 cents la livre le mois dernier.

Le PRÉSIDENT: M. Stevens vient de me remettre la motion suivante pour la soumettre au comité à l'effet de télégraphier aux représentants de la Harris Abattoir et Davies qui doivent comparaître demain ce qui suit:—

> "Vous êtes par la présente requis de lire dans le mandat de comparution émis par le comité d'enquête sur le coût de la vie en date du 6 juin, les mots suivants: "Apportez avec vous et produisez les derniers comptes de balance, état indiquant tout le beurre acheté par wagons pendant 1918, donnant le coût, de qui il a été acheté, indiquant le prix réalisé sur ce beurre, la date qu'il a été reçu, celle qu'il a été vendu."

La motion a été adoptée.

M. DOUGLAS: Je demanderais à M. Robertson de nous faire voir un échantillon des états envoyés dans le but de nous montrer exactement comment la chose fonctionne chez eux; et vérifier les états pour avril, mai et juin, afin d'indiquer exactement ce que les cultivateurs reçoivent pour la présente année. Nous verrons exactement comment il prépare ces états et ce que les cultivateurs obtiennent. L'on se plaint que les cultivateurs obtiennent un montant trop élevé pour leur beurre. D'un autre côté le cultivateur prétend que c'est l'intermédiaire qui fait le profit. Je crois qu'il a été prouvé par M. Robertson que la marge entre le cultivateur et le consommateur est de douze cents, ce qui semble être une marge excessive.

M. DAVIS: Je me suis efforcé de l'envisager en ce sens, en tenant compte du témoignage de M. Archibald. Il a dit que le cultivateur devrait avoir $2.50 ou $2.75 par cent livres de lait. Si j'ai bien calculé la chose, il me semble que les prix que M. Robertson a dit qu'il payait pour le beurre, calculé sur une base de 3.8, ce qui est une bonne moyenne, ne rapportent au cultivateur que $210 à $2.30 par cent livres de lait, et vu que 100 livres de lait constituent l'unité régulière adoptée par le Collège d'Agriculture de Guelph, je voulais me renseigner là-dessus.

Le TÉMOIN: Comme de raison, dans notre cas nous ne sommes pas comme ceux qui prennent le lait et toute autre chose. Nous prenons simplement la crème et il leur reste le lait écrémé, lequel est d'une grande utilité pour engraisser les porcs, ce lait, d'après ce que m'a dit un cultivateur, valait soixante cents les cents livres.

M. Sutherland:

Q. Selon vous, quelle est la valeur du lait de beurre?—R. Nous vendons le lait de beurre à vingt cents les cents livres, bien que je suis sûr que ce lait vaut plus que cela, à présent, puisque toutes les autres choses sont plus cher, mais j'ai simplement laissé ce produit dérivé au même prix. Nous employons le lait de beurre pour nourrir les porcs.

M. Sinclair:

Q. Quel est votre profit sur le lait de beurre?—R. Sur le lait de beurre, avec tout le profit, nous réalisons environ 34 cents, mais nous avons à part cela à acheter au

[M. Mackenzie Robertson.]

dehors d'autre nourriture qui nous coûte très cher. Ce serait bien différent si nous nous occupions de l'élevage des porcs.

M. Douglas:

Q. En parlant du coût de fabrication comme étant de huit cents est-ce que vous teniez compte de tout?—R. Eh bien, de six à huit cents, je crois.

Q. Vos frais d'exploitation représentent deux cents?—R. Oui.

M. Sinclair:

Q. Pour revenir à notre sujet quel a été en moyenne votre excédent l'année dernière, en 1918?—R. Nous avons fait environ 20 pour 100.

Q. Sur chaque cent livres de matière grasse vous avez eu 120 livres de beurre?—R. Oui.

Q. C'est là, votre moyenne à peu près pour l'année?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Ce résultat n'est possible qu'en conséquence d'un très haut degré d'efficacité dans la direction et l'exploitation scientifique?—R. Oui, pour y arriver il faut soigneusement voir à tout.

M. Douglas:

Q. Est-ce que cela explique le fait que vous vous attirez des clients qui demeurent à de longues distances de chez vous, les enlevant aux autres beurreries, parce que vous produisez plus de beurre avec la matière grasse que ne le font vos rivaux?—R. Les cultivateurs retirent plus de bénéfices avec nous qu'avec nos rivaux.

Le président:

Q. Et au même degré l'application de cette efficacité, comme effet général, aurait pour tendance à la fin de réduire le coût du beurre, ou autrement d'augmenter le profit du cultivateur, l'un ou l'autre?—R. Oui.

Q. En supposant que la marge entre ce qui est payé au cultivateur et ce qui est payé par le consommateur soit réduite au plus bas possible et qu'alors il soit décidé que le coût est trop élevé, quel serait l'effet sur la production du beurre, sur la fabrication du beurre si des prix plus bas étaient fixés....

M. STEVENS: Fixés par le gouvernement. (Pas de réponse).

Le président:

Q. Si les cultivateurs obtiennent 50 cents par livre de matière grasse et si le gouvernement fixe le prix à 40 cents quel en serait l'effet, dans votre opinion, sur la production du beurre?—R. Je n'ai aucun doute que l'approvisionnement du beurre serait réduit et que les cultivateurs ne garderaient pas autant de vaches.

M. Douglas:

Q. Vous en avez un exemple. L'automne dernier le gouvernement a réquisitionné le beurre qu'il y avait dans les beurreries à cette date à un prix fixe. Quel a été l'effet chez vos patrons?—R. C'était à un temps de l'année qui rendait le problème difficile à résoudre, parce que c'était tard à l'automne, alors que le marché était rapidement à la baisse. Je sais que le marché partout était fortement à la baisse en ce temps-là. De fait beaucoup de nos clients pouvaient apporter leur beurre au marché et obtenir plus qu'on ne pouvait leur offrir chez nous.

[M. Mackenzie Robertson.]

Q. Ils ont fait cela?—R. Oui.

Q. Cela a duré pendant six semaines?—R. Oui, et comme de raison ainsi que je vous l'ai dit, notre marché a été réduit à rien en un clin d'œil parce que nous étions rendus à un temps de l'année où leur approvisionnement était quand même épuisé, mais sans doute il en a été ainsi grandement à cause de cela.

Q. Quel était ce prix fixe pour vous?—R. 46½ cents délivré à Montréal.

Q. Quel était votre profit brut?—R. Environ ¾ de cent la livre.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que cela a eu pour tendance de détourner au profit des établissements de condensation le lait qui autrement vous aurait été expédié si le prix fixé eût correspondu au prix offert pour le lait par les établissements de condensation?—R. Chaque fois que le cultivateur a pu atteindre ces établissements il leur a expédié son lait plutôt que d'accepter le prix fixé pour le beurre.

M. Douglas:

Q. Est-ce que la demande est active pour le beurre dans ce mois-ci?—R. Je ne crois pas que les consommateurs Canadiens mangent autant de beurre qu'ils le faisaient à cause des prix élevés. Il y a un marché pour tout le beurre que nous pouvons fabriquer et il doit y en avoir une grande quantité gardée en entrepôt. Il y en a tant de pris que nous nous demandons s'il y en aura encore l'hiver prochain.

Q. En avez-vous en mains?—R. Juste ce qui a été fabriqué ces quelques jours derniers.

Q. Avez-vous pu vendre tout le temps?—R. Oui, j'ai réussi à tout vendre.

M. Davis:

Q. Vous êtes-vous fait une idée de l'effet de la vente de l'oléomargarine sur la demande du beurre?—R. Naturellement, elle réduit la vente du beurre dans une grande mesure lorsque le beurre a atteint un prix élevé.

Q. Vous êtes-vous formé une opinion à l'effet de savoir s'il serait opportun d'en restreindre la vente?—R. Je crois que l'on devra finir par en restreindre la vente, mais pas tout à fait dans le moment avec le beurre qui coûte très cher. L'oléomargarine n'est pas un succédané du beurre. C'est simplement un pis-aller avec lequel il faut se contenter en s'imaginant que c'est quelque chose qui ressemble au beurre. C'est faire tort à l'industrie de la fabrication du beurre que de permettre au pays la vente de l'oléomargarine. Il en résulte une réduction dans la production. La vache laitière est la base d'une bonne ferme et tout ce qui peut tendre à décourager la production du beurre et partant l'élevage de vaches laitères tend aussi à décourager la vie sur la ferme.

M. Sinclair:

Q. Est-ce que l'oléomargarine a une tendance maintenant à décourager la production du beurre?—R. Aux prix actuels, je ne saurais dire qu'elle a cet effet-là. Dans des conditions ordinaires l'effet serait celui-là, et si nous revenons aux anciens prix qui existaient avant la guerre elle nuirait à la production. Nous n'avions pas assez cher alors pour notre beurre.

M. Devlin:

Q. Quand la production correspond à la demande ou que la demande correspond à la production cela constitue une condition plus normale?—R. Je pourrais vous conduire chez des cultivateurs en dehors de Belleville qui obtiennent des prix élevés et qui

ont vendu leurs vaches l'an dernier même avec les prix qui existent actuellement, et ils les ont vendues à cause du prix élevé des concentrés pour les nourrir et l'absence de la main-d'œuvre pour en prendre soin. La main-d'œuvre était le grand problème. Même l'année dernière notre approvisionnement de crème pour l'hiver avait diminué comparé à celui des trois derniers hivers. Le cultivateur ne croyait pas qu'il était profitable de donner à ses animaux de la nourriture qui coûte si cher.

Q. Est-ce que le prix élevé payé pour le foin n'a pas contribué en quelque façon à lui faire vendre ses vaches. Est-ce qu'il n'a pas vendu trop de foin sans en garder assez pour le fourrage?—R. En considérant le fait que la production du lait est une méthode laborieuse de faire de l'argent le cultivateur s'est dit qu'il faisait tout aussi bien de vendre son foin. C'est une mauvaise manière de conduire sa ferme, mais plutôt que de nourrir la vache, la traire, séparer le lait et le délivrer, il a préféré vendre le foin.

M. Sinclair:

Q. En dehors de la question de la main-d'œuvre ne pensez-vous pas que le cultivateur a commis une erreur en agissant ainsi?—R. Oui, je le crois. La chose ne fait aucun doute.

Le président:

Q. Vous dites qu'il a fait une erreur. Etait-ce un mauvais calcul financier ou une erreur dans ce sens que ce n'était pas de la bonne culture?

M. DEVLIN: Je crois qu'il a fait une erreur financière.

Le TÉMOIN: Cela va de pair, en réalité.

M. DEVLIN: Il lui fallait aller sur le marché libre et acheter sa propre matière qu'il avait vendue à bon prix, mais qu'il devait payer encore plus cher pour l'alimentation du bétail.

M. Hocken:

Q. Vous avez une bonne connaissance de la culture générale, n'est-ce pas? Voulez-vous me dire combien de vaches un cultivateur doit pouvoir garder sur une ferme de cent acres?—R. Le témoin suivant pourra vous donner de meilleurs renseignements que moi sur ce point.

M. Sutherland:

Q. Les dispositions de la loi concernant l'Industrie laitière sont très sévères quant à la qualité et à la pureté du beurre. Est-il juste qu'une maison d'emballage prenne une partie de ses produits, leur fasse subir un traitement, galvanise la graisse, l'aromatise et mette le produit sur le marché en concurrence avec des pains de beurre de la même grosseur, de la même couleur et de la même apparence? Je parle de l'oléomargarine.—Comme beurrier, je dirais que si les gens ont la permission d'acheter de l'oléomargarine—et ils peuvent toujours s'en procurer sous une forme ou une autre—ils ne devraient pas avoir la permission de la mêler à du bon beurre et ils devraient la mettre dans des paquets qui ne ressemblent pas à la forme des pains de beurre d'une livre.

Q. Croyez-vous qu'il soit juste envers les gens qui achètent votre beurre et envers vous que votre beurre soit expédié en pains d'une livre en concurrence avec des pains d'une substance partiellement composée de beurre, barattée dans le lait, aromatisée avec le lait et expédiée dans des paquets ayant absolument la même apparence, tout en n'étant pas du tout la même chose?—R. Ce n'est pas du tout juste envers le consommateur. Et je crois que l'oléomargarine ne devrait pas être cotée dans les quotidiens dans la même colonne que le beurre. On devrait la coter dans la même colonne que le saindoux. On la met dans la même colonne que le beurre pour faire voir qu'elle

[M. Mackenzie Robertson.]

est aussi bonne, mais elle n'a pas du tout la même valeur. On croit pouvoir obtenir plus cher, pour un aliment inférieur, que si on le mettait dans la colonne qui lui convient.

Le président:

Q. Aussi bien, comment cela convient-il à la famille du pauvre homme qui ne peut acheter du beurre à 60 ou 70 sous la livre pour ses enfants?

M. Reid: Pourquoi le tromperait-on en lui faisant croire qu'il achète du beurre lorsqu'il achète de l'oléomargarine?

M. Douglas: En vertu de la loi, chaque pain ou paquet d'oléomargarine doit en porter le nom imprimé. Il ne peut y avoir d'erreur.

M. Reid: Je parlais de l'oléomargarine partiellement mêlée au beurre.

Le président: La formule pour la production de l'oléomargarine est standardisée, et l'oléomargarine mise en vente aujourd'hui contient un pourcentage défini de beurre. Peut-être ferons-nous mieux d'attendre plus tard pour entrer dans ces détails, lorsque nous appellerons des témoins qui fabriquent cet article, mais d'une manière générale, c'est ce qu'on m'a dit.

M. Reid: J'ai deux formules pour faire l'oléomargarine et il n'y a pas une parcelle de beurre.

Le président: L'oléomargarine fabriquée en Grande-Bretagne et celle qui se faisait en Allemagne avant la guerre se fabriquaient au moyen de certaines espèces de fèves et de noix et de certains gras d'animaux, mais ce que nous consommons ici, au Canada, est l'oléomargarine fabriquée avec de l'huile de coton, n'est-ce pas?—R. Vous trouverez, je crois, qu'on en consomme de toutes les sortes et qu'il n'y a pas de quantité spéciale de beurre dedans, sauf lorsque le fabricant veut améliorer la qualité de son produit. Je crois que, dans Ottawa, vous trouverez que l'oléomargarine de noix ne contient pas de beurre.

Q. Oui, la margarine de noix ou la margarine provenant des pois soya n'en aura pas?—R. Cependant, les gens penseront qu'ils reçoivent quelque chose qui remplace le beurre.

Q. On dit que l'oléomargarine provenant des noix est meilleure que les autres sortes?—R. Oui, elle est entre les mains de quelques compagnies, pour ce qui est de la fabrication. Il y a la "Swift Canadian Company" et la "Harris Abattoir Company". Il y a d'autres compagnies qui peuvent acheter de l'oléomargarine en franchise; alors ces compagnies peuvent la vendre à tous ceux qui font le commerce des denrées.

M. Devlin:

Q. Quel est le chef de la Swift?

Le président: C'est la compagnie Swift de Chicago.

M. Hocken:

Q. Quelle est la différence de valeur alimentaire entre la margarine et le beurre? —R. C'est pas mal une question à poser à un chimiste, j'ai bien peur.

Le président:

Q. Je veux que vous reveniez sur votre témoignage pour voir si nous pouvons résumer les déclarations que vous avez faites. Vous dites que la différence entre ce que reçoit le cultivateur et ce que vous recevez est de 6 à 8 cents par livres?—R. Oui, dans la situation actuelle.

Q. Et sur ces 6 ou 8 cents par livre, vous payez le transport de la crème à la fabrique, vous fabriquez le beurre, vous fournissez la boîte, vous l'expédiez et vous vendez le beurre sur le marché?—R. Nous payons le combustible et tout le reste.

[M. Mackenzie Robertson.]

Q. Et ces 6 ou 8 cents couvrent les frais de transport de la crème à votre fabrique, tous les frais de fabrication et votre profit?—R. Oui.

Q. Si j'ai bien compris, vous avez dit que votre profit en 1918 était d'environ un cent la livre?—R. Environ 1½ cent la livre.

Q. Une boîte de beurre de cinquante-six livres se fait en épinette, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Quelle est la différence entre le prix actuel des boîtes d'épinette et le prix d'avant guerre?—R. Il est pratiquement le double. Nous avions l'habitude de payer environ 20 cents pour ces boîtes, avant la guerre, et maintenant elles nous coûtent 40 cents. En effet, l'an dernier, elles coûtaient un peu plus de 40 cents.

Q. Et les enveloppes dans lesquelles vous mettez vos pains de beurre?—R. Nous avions coutume de les payer 85 cents le mille, et maintenant nous payons $2.65 le mille.

M. Hocken:

Q. On vous les fournit imprimées, n'est-ce pas?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Je crois que ce comité devrait avoir un état détaillé de vos capitaux, et nous aimerions qu'il remontât jusqu'en 1914 pour que notre dossier soit complet. Vous dites que vous avez commencé avec $4,500 de capital. Pour vous rendre justice, je crois que vous seriez justifié d'inclure là-dedans tout emprunt que vous avez dû faire à la banque, à cause de l'infériorité de votre capital, pour faire fonctionner votre beurrerie.

M. HOCKEN: Et aussi la valeur de votre établissement.

M. Douglas:

Q. Il se peut que vous n'ayez pas cela avec vous?—R. Non, je ne l'ai pas.

Le président:

Q. Il y a deux motions ici déjà. Combien de temps vous faudrait-il pour préparer ces deux états?—R. Je puis vous donner un état dans huit ou dix jours.

Q. Parlez-nous des expéditions de juin et juillet 1918?—R. Nous pourrions vous donner cela très vite.

La motion demandant à M. Robertson de fournir des états indiquant les expéditions de beurre en gros, en juin et juillet 1918, d'indiquer à qui elles ont été faites et les prix reçus, et la motion de M. Douglas sont soumises à l'assemblée et adoptées.

M. Hocken:

Q. A propos de l'état demandé par M. Douglas, je crois que nous devrions protéger M. Robertson contre la critique malveillante sur la somme de ses profits. Il a tenu son capital bas et installé des machines dans son établissement. Tout cela devraient entrer en ligne de compte. Sur son vieux capital, son état doit indiquer un pourcentage plus grand que celui qu'il devrait indiquer légitimement. La somme qu'il a engagée peut être beaucoup plus grande que son capital?—R. Oui, elle est beaucoup plus grande.

M. HOCKEN: Vous avez pris vos profits de ces dernières années pour développer votre entreprise, et en tenant votre capital bas de cette manière, vos affaires paraissent indiquer un profit excessif, mais en proportion de la valeur de votre établissement, ce serait un profit beaucoup moindre.

Le PRÉSIDENT: J'ai confiance que ce comité va traiter M. Robertson avec justice et fera de même pour tout le monde. S'il produit 650,000 livres de beurre en un an, pour

[M. Mackenzie Robertson.]

déterminer si la somme de ses profits était raisonnable ou non, il faut chercher le profit réalisé sur le capital.

M. REID: Il fait un profit sur le mouvement de fonds.

Le PRÉSIDENT: Et tenir compte de la manière dont il fait les affaires.

Le TÉMOIN: Il peut arriver qu'on punisse un homme parce qu'il est industrieux et qu'il connaît son affaire. Je n'engage pas un homme pour faire mes affaires, quitte à m'en aller jouer aux quilles ou à quelque chose de ce genre. En me tenant au courant de mes affaires et en y voyant, j'obtiens de bons résultats. Je ne crois pas qu'il serait juste envers moi de publier ces percentages.

M. Douglas:

Q. Votre compagnie est-elle une société anonyme?—R. Une compagnie à responsabilité limitée.

Q. Alors un état annuel des affaires de votre compagnie donnant ces détails est déposé dans quelque division de l'administration, à la législature de l'Ontario?—R. Je ne suis pas sûr de l'avoir déposé.

M. DOUGLAS: Sinon, vous avez violé la loi.

M. DAVIS: Vous allez perdre votre charte si vous ne vous conformez pas à cette exigence.

M. Reid:

Q. Si vous indiquez les sommes empruntées de la banque pour la conduite de vos affaires, cela donnera une meilleure apparence à votre état. Vous pouvez avoir un petit capital et une grande marge de crédit à la banque.—R. Nous faisons nos affaires au comptant, ce qui empêche nos emprunts d'être élevés. Nous n'avons pas besoin d'une grande marge de crédit.

Q. Il vous faut un capital pour faire marcher vos affaires, n'est-ce pas?—R. Nous remettons les profits dans le commerce à mesure que les affaires augmentent et, comme nous faisons nos affaires au comptant, nous n'avons pas besoin de recourir aux banques. Nous ne donnons pas de marge de crédit. En vendant aux compagnies, nous savons que nous faisons crédit mais nous recevons nos chèques dans huit ou dix jours.

M. Douglas:

Q. Vous devez vous servir du capital dans une certaine mesure. Vous montrez des affaires pour $600,000, vous devez avoir eu du crédit ou votre capital a été augmenté.—R. Le capital a été beaucoup augmenté.

Q. Ce n'est pas une demande injuste à vous faire, parce que nous ferons cela avec chaque compagnie que nous interrogerons.—R. Vous n'avez pas l'intention de publier cet état dans votre rapport ni dans les journaux?

M. Davis:

Q. Cela fait partie des dossiers et tout le monde y a accès.—R. Alors mes concurrents qui n'ont pas fait autant que moi pourraient peut-être les prendre et s'en servir contre moi.

M. Douglas:

Q. Si vous avez plu à vos patrons, je ne vois pas comment la publication pourrait vous être désavantageuse. Si vous donnez de meilleurs profits à vos patrons que ce qu'ils croient pouvoir obtenir ailleurs, je ne vois pas ce que les concurrents pour-

[M. Mackenzie Robertson.]

raient dire.—R. Le cultivateur devrait tenir compte de cela, mais il y a un élément, à la campagne qui, si un homme réussit bien, on ne veut pas lui aider à prospérer, et cela me nuirait.

M. Reid:

Q. Plus un cultivateur reçoit d'argent pour sa crème, plus il est content. C'est ce qu'il regarde.—R. Oui, quand il voit les choses comme il faut.

M. Reid: Si vous payez le prix, vous aurez la marchandise.

Le président: Nous ne voulons pas faire tort aux affaires de qui que ce soit, mais nous voulons aller au fond de cette affaire et faire connaître les faits au public. Si votre industrie est conduite de la bonne manière, comme elle semble l'être, nous voulons que le public le sache. C'est ce que nous cherchons. Nous voulons savoir ce que le cultivateur reçoit et s'il reçoit trop, et si nous pouvons faire quelque chose pour améliorer la situation, nous serons contents de le faire.

M. Davis: Nous l'avons appelé ici parce que nous connaissons son entreprise, nous savons qu'il y réussit bien et qu'il traite bien ses patrons.

Le témoin: J'apprécie le compliment; nous cherchons toujours à bien traiter nos patrons. Il nous faut acheter la crème sur le marché libre. Si nous ne payons pas le prix, nous ne l'obtenons pas. Et nous devons vendre notre beurre sur le marché libre aussi.

Le comité s'ajourne à une heure pour se réunir à la salle 318, à 4 heures de l'après-midi.

Salle de comité 318,
Lundi, 9 juin 1919.

Le comité spécial d'enquête sur les prix exigés pour denrées alimentaires, etc., reprend ses travaux à 4 p.m. Le président, M. Nicholson, est au fauteuil.

Le professeur W. Toole (Guelph) est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Le comité aimerait que vous lui donniez, si vous le pouvez, un état indiquant, d'aussi près que possible, le coût de la production du beurre par livre, le coût de la production du bœuf par livre sur pied, du porc, du mouton, etc., si vous le pouvez, et autant que vous le pouvez. Nous aimerions aussi avoir tout renseignement que vous pourrez donner touchant les prix actuels et la différence entre les prix d'aujourd'hui et ceux d'il y a cinq ans. Vous pourriez établir la base de cela dans des remarques générales relatives à l'ensemble de la question agricole?—R. Je comprends que vous allez me questionner sur tout ce que vous voulez savoir. J'ai calculé, pour notre troupeau de Guelph, le coût de la production du lait pour février, mars et avril. La nourriture seule coûtait $2.12.

Q. Par cent livres?—R. Cent livres, pour la nourriture seulement. En ajoutant la moyenne du travail, nous n'avons pu produire ce lait à moins de $5 par cent livres, dans ces trois mois. Vous pouvez dire que notre moyenne est forte. Elle est plutôt forte, parce que nous avons une grange et des facilités comme le cultivateur ordinaire n'en a pas.

M. Douglas:

Q. Quels étaient ces trois mois?—R. Février, mars et avril. Dans le seul mois d'avril, pour vous donner quelque comparaison, le coût de la nourriture, par cent

[M. Mackenzie Robertson.]

livres de lait, a été un peu plus bas. Je crois que je vous ai donné $2.12 ou $2.12½ pour la moyenne des trois mois. Je dirais $2.02 pour février seul, avec un troupeau de 22 vaches donnant du lait, composé en grande partie de Holsteins avec quelques Ayrshires et quelques Jerseys. Ou du moins vous pouvez calculer comme ceci, que la moyenne du lait, dans l'Ontario, ou dans le Canada, si vous voulez, s'élève peu au-dessus de 3·5 pour cent de gras. Je remarque que quelqu'un a dit 3·8. Je ne crois pas que la moyenne soit de 3·8. Je n'ai rien de défini à vous donner, mais d'après l'épreuve individuelle des vaches, je crois que 3·5 serait plus proche.

M. Davidson:

Q. Combien cela ferait-il de beurre?—R. Une livre de gras peut faire environ une livre et un sixième de beurre.

Le président:

Q. Cela ferait trois livres et cinq sixièmes?—R. On peut calculer le coût là-dessus. Je n'ai pas calculé le prix du beurre.

Q. Donnez-nous votre opinion. Nous avons une déclaration devant le comité d'après laquelle il est possible de produire une augmentation de 17 pour 100, ou en d'autres termes qu'avec 100 livres de matière grasse il est possible de produire 117 livres de beurre. Que dites-vous de cela?—R. Cela s'accorde avec ma déclaration, une et un sixième, n'est-ce pas? C'est très près de cela, généralement, dirais-je.

Q. Nous avions devant le comité une autre déclaration, provenant d'un autre beurrier, d'après laquelle le mieux qu'on pouvait faire était 110 livres de beurre par 100 livres de gras de beurre. Cela dépendrait-il de l'inefficacité du procédé?—R. Je ne puis vous dire à quoi cela est dû, je ne voudrais pas risquer de deviner pourquoi il n'a pas obtenu davantage.

M. Davidson:

Q. Il y avait peut-être plus de sel dedans?—R. Vous ne trouverez pas de beurrerie qui mette beaucoup de sel dedans, parce que la moyenne des gens n'aiment pas le beurre salé et on doit produire un beurre qui se vend. On doit se conformer à la loi quant à la quantité de sel et d'humidité contenue dans le beurre.

M. Stevens:

Q. C'est assez bien vérifié dans l'Ontario, n'est-ce pas?—R. Très soigneusement. Pour l'an dernier si vous désirez savoir le prix que le cultivateur a obtenu pour son lait, et le coût de production sur les fermes, tel qu'indiqué d'après les calculs faits, je puis vous le dire d'assez près.

M. Davidson:

Q. Comment ces calculs ont-ils été faits?—R. Par des gradués du collège d'agriculture qui ont été envoyés de ferme en ferme, avec un questionnaire. Ils ont été faits sur la ferme du cultivateur, dans chaque cas. Le coût de la production du lait, sur les fermes du comté d'Oxford, par exemple,—on a pris 437 moyennes—était de $2.17 par cent livres.

Q. De lait?—R. Le coût de la production, le coût moyen.

M. Stevens:

Q. Qu'est-ce que cela comprend?—R. Le coût de la production comprend l'argent engagé par le cultivateur, son travail et la nourriture de ses vaches, le tout par rapport au troupeau.

[Professeur W. Toole.]

M. Douglas:

Q. D'après les chiffres qu'il a produit?—R. D'après les chiffres recueillis par l'homme chargé de faire remplir ce questionnaire par le cultivateur lui-même, sur sa ferme.

M. Stevens:

Q. Cela serait pour toute l'année?—R. Au cours de l'exercice terminé le 28 février 1918; c'est-à-dire de février 1917 à février 1918.

Le président:

Q. Le coût par cent livres était de $2.17?—R. $2.17. Peut-être faudrait-il imputer quelque chose de plus sur le lait parce que les profits provenant de la vente des porcs, de la volaille et le reste réduisent le coût du lait. C'est-à-dire que les hommes qui produisaient ce lait produisaient aussi d'autres choses.

Q. Est-il juste d'imputer les sous-produits sur le lait, quels qu'ils soient?—R. Oui. Cependant, si l'on considère chaque ferme comme une entreprise de production laitière, il est très juste de considérer ces industries additionnelles comme des item du coût de l'exploitation de la ferme. Mais vous pouvez prendre le chiffre de $2.17, si vous voulez, pour cette période. Il en coûtait alors autant qu'aujourd'hui pour produire du lait.

M. Douglas:

Q. Quelle période était-ce?—R. L'exercice terminé le 28 février 1918, commencé le 1er mars 1917.

M. Davidson:

Q. Comptez-vous les frais d'administration là-dedans?—R. Oui, c'est-à-dire que l'on tient compte de l'argent placé par le cultivateur.

Q. A quel taux d'intérêt?—R. Sept pour 100.

Q. Quels salaires allouez-vous aux cultivateurs?—R. $500.

Q. Pour l'année?—R. Oui.

Q. Pour eux-mêmes?—R. Oui, si j'ai bonne mémoire, on allouait $500 au cultivateur.

M. Douglas:

Q. Avez-vous des chiffres quant au coût actuel de la production du beurre au taux de $2.17 par cent livres de lait sur la ferme; avez-vous calculé cela?—R. Ce n'est pas calculé, mais il est très facile de faire le calcul, en prenant du lait à 3·5 pour 100 de gras de beurre, cela ferait 3·5, mais ce que je veux bien faire comprendre, c'est que si c'est là le coût de la production du lait, il s'est vendu en moyenne $2.20 pendant l'année. Telle était la moyenne sur toutes ces fermes comprises dans l'étude de cet exercice, $2.17 pour produire le lait vendu à $2.20 en moyenne.

M. Reid:

Q. Vous dites que vous avez alloué $500 au cultivateur?—R. Chaque ferme a été considérée comme une fabrique de lait. Les frais de la production, sur chaque ferme, comprenaient donc les item suivants: Dépenses courantes (travail, réparations, semences, nourriture achetée, taxes, etc.), dépréciation des édifices et des machines, intérêt sur l'argent placé, à 7 pour 100, et $500 pour le travail du cultivateur lui-même. De ce total, on déduisait la somme reçue pour récoltes, porcs, volailles et autres choses vendues. La différence était le coût de la production du lait vendu, l'intérêt

[Professeur W. Toole.]

sur l'argent placé à 7 pour 100, et $500 pour le travail du cultivateur lui-même. De ce total on déduisait la somme reçue pour les récoltes, les porcs, les volailles et autres choses vendues, c'est-à-dire tout ce qui provenait de la ferme, sauf le lait. La différence était le coût de la production du lait vendu.

Q. Quel est, d'après vos calculs, le coût de la production du lait?—R. $2.17 par cent livres. Sans doute ce sont là les dernières statistiques utilisables. Elles proviennent de cette étude spéciale de 437 fermes du comté d'Oxford qui, en passant, est un des meilleurs districts laitiers du Dominion.

M. Reid:

Q. Pouvez-vous engager cette main-d'œuvre pour $500 par année?—R. C'est ce qui a été alloué comme somme globale au cultivateur pour lui-même. Je ne crois pas que ce soit assez cher comme allocation au cultivateur.

Q. Il fait office de gérant?—R. Il est le gérant de sa ferme, c'est vrai.

Q. Combien se vendait le lait?—R. $2.20 par 100 livres, en moyenne, mais pour ce lait qui lui coûtait $2.17, le cultivateur aurait pu avoir $3 du cent livres, à cette époque.

Le président:

Q. Et il recevait $500 comme salaire annuel?—R. Remarquez que je ne fais que vous donner les chiffres tels que pris sur les fermes. Je suis certain de ne pas me tromper en disant que le coût de la production est un peu plus haut cet hiver qu'il l'était alors, parce que la nourriture est plus coûteuse.

M. Hocken:

Q. Combien de lait le cultivateur produit-il en moyenne, avez-vous cela?—R. Eh bien, voilà une question à laquelle je ne saurais répondre; comment produira-t-il? Cela dépend du cultivateur.

M. Sutherland:

Q. La moyenne du coût est peut-être plus élevée là que dans tout autre comté du Canada.—R. Nous avons des chiffres pour le comté de Dundas aussi.

Q. Quel serait le coût, là?—R. Je ne sais pas exactement comment on a calculé cela. Il y avait 340 fermes dans l'étendue du comté de Dundas qu'on a étudiée.

M. Hocken:

Q. Alors, avec le lait à $3 par cent livres, le cultivateur ne fait pas beaucoup?—R. Non, les gens ne se ruent pas sur les fermes pour aller faire ce travail.

M. Reid:

Q. Si ce lait avait été transformé en beurre et vendu au prix du marché, qu'est-ce que cela aurait représenté en argent?—R. Qu'est-ce que le même lait aurait produit en argent?

Le président:

Q. Posez la question autrement. Qu'est-ce que coûterait le gras de beurre à 3.5 pour 100 lorsque le lait coûte $2.17 le cent livres?—R. C'est facile à calculer. Je ne crois pas que ce soit nécessaire que je le calcule.

[Professeur W. Toole.]

M. Reid:

Q. Se serait-il vendu ce prix-là la livre? On m'apprend qu'il est plus profitable de vendre le lait que de vendre le beurre.

Le président:

Q. Nous avons devant nous un témoignage qui prouve péremptoirement que les cultivateurs reçoivent 50 cents la livre pour du gras de beurre, et le lait à $2.17 le cent livres vaut plus que le beurre à 50 cents la livre.—R. Naturellement, parce que, il faut se le rappeler, vous avez le sous-produit, lorsque la crème a été transformée en beurre. Cela vaut pas mal, sur la ferme, pour l'alimentation des animaux.

Q. Pouvez-vous nous donner des chiffres indiquant le coût relatif de la production, aujourd'hui, et de la production en 1914?—R. Je ne puis vous donner les chiffres.

Q. Vous n'avez pas de chiffres qui remontent plus loin que votre rapport?—R. Non.

Q. Pouvez-vous nous donner des chiffres à comparer avec le coût actuel, d'après votre expérience sur la ferme expérimentale?—R. Le coût actuel comparé à celui de la même période en 1917—nous calculons que le lait nous coûte $3 le cent livres à l'heure actuelle, mais je crois que c'est un peu haut. Comme je l'ai dit, nos frais d'administration sont plus élevés que sur la moyenne des fermes. Le coût de la production du lait, à l'heure actuelle, en supposant une bonne alimentation et une bonne administration, devrait être, je crois, entre $2.50 et $2.75.

Q. Par cent livres?—R. J'ai entendu un laitier de l'Ontario dire, pas plus tard que vendredi, qu'il avait perdu $70 en deux semaines. Il a 32 vaches et vend son lait $2.40 le cent. Il en tenait compte et il calculait qu'il lui faudrait $3 le cent pour que la chose soit payante.

M. Reid:

Q. Si vos frais d'administration sont plus élevés, on penserait que votre production de lait est le double de celle des cultivateurs ordinaires.—R. Oui, elle est probablement le double de celle du cultivateur moyen.

Q. De sorte que vous pouvez probablement produire à meilleur marché, que le cultivateur ordinaire?—R. Eh bien, nous pouvons et nous ne pouvons pas. Nos frais de main-d'œuvre sont un peu plus élevés que ceux du cultivateur ordinaire et le coût de la nourriture est peut-être un peu plus élevé.

Q. Pour un cultivateur qui est obligé d'engager des hommes pour faire marcher son exploitation, que pensez-vous de la différence entre les prix de 1918 et ceux de 1919?—R. Le coût de la main-d'œuvre diffère peu de 1918 à 1919.

Q. Pouvez-vous reculer à 1914-15, avec ce dossier?—R. Oui, nos hommes, par exemple, reçoivent environ 65 pour 100 de plus qu'en 1914.

Q. Et la somme de travail que vous pouvez obtenir par homme?—R. Moindre qu'auparavant.

Q. Quel serait le percentage?—R. C'est difficile à évaluer. Il est très facile de voir qu'ils ne travaillent pas aussi dur qu'ils le faisaient. Je dirais que le coût du travail s'est accru partout de 60 à 70 pour 100, depuis 1914.

M. Reid:

Q. De combien l'efficacité a-t-elle diminué?—R. Probablement de 10 à 20 pour 100, peut-être davantage. Vous voyez que j'essaie de donner un aperçu des conditions ordinaires dans l'Ontario. A l'heure actuelle, nous avons, pour notre troupeau, trois hommes pour faire ce que deux pourraient faire, mais dans les circonstances, on ne peut pas beaucoup presser les hommes de se dépêcher.

[Professeur W. Toole.]

Le président:

Q. Est-ce là une situation à laquelle tout cultivateur laitier a à faire face?—R. L'augmentation du coût de la main-d'œuvre, il faut qu'il la subisse, à moins qu'il fasse l'ouvrage lui-même ou à l'aide de sa famille.

Q. Lorsqu'il est au point où l'ouvrage dépasse ce qu'il est capable de faire, il cherche de la main-d'œuvre et il est embêté?—R. Il est fort embarrassé, parce que les hommes qui travaillent sur les fermes sont rares, et plus rares encore que ceux qui cherchent à travailler sur une ferme laitière, parce qu'il y a sept jours d'ouvrage par semaine.

Q. Avez-vous quelque information sur le nombre de vaches laitières qu'il y a sur les fermes de l'Ontario? Est-ce qu'elles augmentent ou qu'elles diminuent? –R. Je ne puis pas vous dire cela de mémoire. Le rapport du bureau des industries de l'Ontario vous donnerait tout cela.

M. Stevens:

Q. Quelle expérience avez-vous en ce qui concerne les trayeuses mécaniques, comme moyen de parer à la pénurie de la main-d'œuvre?—R. Nous ne nous servons pas des trayeuses mécaniques sur la ferme, à l'heure actuelle, parce que notre troupeau est plus petit qu'il était et que nous avons assez d'hommes pour s'en occuper. Nous nous attendons à avoir un plus gros troupeau bientôt. Mais dans le pays, en général, les opinions sont partagées au sujet des trayeuses.

Q. Pouvez-vous nous donner quelques renseignements personnels là-dessus?—R. Nous nous sommes servis d'une trayeuse et nous l'avons trouvée très satisfaisante quand nous nous en servions, mais il faut faire un peu de trayage à la main ensuite, et, pour les vaches qu'on éprouve, je préfère le trayage à la main. Sans doute, si vous produisez du lait pour l'expédition, à l'heure actuelle, et si vous avez un grand nombre de vaches à traire, sans doute qu'une trayeuse mécanique bien surveillée, une bonne machine neuve, peut épargner du travail. Il n'y a pas de doute là-dessus.

M. Douglas:

Q. Dans cette étude des fermes du comté d'Oxford, où l'on voit que le lait coûtait $2.17 par cent livres, pouvez-vous nous dire à quel prix on vendait ce lait?—R. $2.20 le cent livres.

Q. Cela indiquerait que le beurre, d'après cette base, coûtait environ cinquante-trois sous et un huitième la livre?—R. Je n'ai pas pris la peine de calculer cela.

Q. N'est-il pas vrai que rares sont les cultivateurs qui obtiendraient cinquante-trois sous et un huitième en moyenne par année dans le comté d'Oxford?—R. Je ne sais pas ce qu'ils ont eu cette année-là. Je crois pas qu'ils aient eu cette moyenne. Vous voyez, le fait qu'il se fait relativement très peu de beurre sur les fermes maintenant prouverait qu'il n'est pas payant pour la moyenne des cultivateurs de faire le beurre sur la ferme.

M. Sutherland:

Q. Comme question de fait, dans votre étude, avez-vous trouvé qu'il se faisait du beurre dans les beurreries d'Oxford?—R. Je ne puis vous le dire, mais je ne crois pas.

Q. Une comparaison des prix obtenus indique qu'il y a des fromageries, des fabriques de lait concentré et ainsi de suite?—R. Avez-vous le comté d'Oxford ou l'est de l'Ontario devant vous?

Q. Oxford?—R. Je ne crois pas qu'on ait trouvé du beurre. Il ne s'y fait pratiquement pas de beurre.

Q. Comme question de fait, les cultivateurs de là achètent presque tout leur beurre?—R. Oui.

[Professeur W. Toole.]

Q. On vend le lait aux fabriques de lait concentré et aux fromageries?—R. Eh! bien, pas beaucoup maintenant, dans le comté d'Oxford.

Q. N'avez-vous pas de fabriques de crèmes?—R. Non. On met le lait en poudre ou on le concentre et par conséquent les prix obtenus dans Oxford seraient beaucoup plus élevés que dans les endroits où il n'y a pas de concentrateurs.

M. Douglas:

Q. Suivant vous, y a-t-il quelque chance que le prix du beurre baisse?—R. Je prétends qu'il en a coûté 60 sous la livre pour produire du beurre pendant les trois mois que je vous ai indiqués, e il n'y a pas de chance qu'il baisse de prix, à moins qu'il y ait une baisse dans d'autre chose.

Le président:

Q. Quel effet aurait un effort pour fixer arbitrairement le prix plus bas que celui qu'obtient le cultivateur actuellement?

M. SUTHERLAND: La gratuité des terres.

LE PRÉSIDENT: J'aimerais avoir l'opinion du professeur sur ce point, parce qu'il est vital. Nous avons beaucoup de documents devant nous d'après lesquels quelqu'un devrait arriver et dire que tel article doit se vendre à meilleur marché. En supposant que le cultivateur reçoit cinquante sous par cent livres pour son beurre et son gras de beurre, sans payer le coût de la fabrication du tout, et que les autorités fédérales interviendraient en disant que le cultivateur doit vendre son gras de beurre à 40 sous, quel serait le résultat?

LE TÉMOIN: Il ne vous vendra pas beaucoup de gras de beurre. Ce sera le résultat. S'il a des veaux, il les mettra sur les vaches, il cessera de traire et vendra ses vaches.

Le président:

Q. D'après vous, la production diminuerait?—R. Comme question d'affaires, avec le coût actuel de la main-d'œuvre et de la nourriture et de tout ce que le cultivateur doit acheter, il ne peut pas le faire. Il est plus ou moins homme d'affaires et il ne le fera pas.

M. Douglas:

Q. Que suggéreriez-vous comme moyen de baisser les taux?—R. C'est bien expliqué dans le document que j'ai devant moi: c'est que nous avons besoin de meilleures laitières, pour commencer. Il nous faut de meilleurs reproducteurs et, dans bien des cas, un peu plus d'efficacité dans le travail, mais cela ne peut se faire en peu de temps.

Q. Nous apprécions bien cela, mais c'est une des choses que nous voulons obtenir. —R. Vous ne pouvez rien faire de mieux que d'encourager l'amélioration du bétail.

Q. Il s'agit d'une campagne d'éducation?—R. Oui. C'est très clairement expliqué. Je ne puis rien faire de mieux, je crois, que de vous laisser des exemplaires de ce rapport, et vous pourrez les parcourir. Sans doute, comme l'étude l'indique, ces choses ont un effet considérable sur le revenu d'un homme sur sa ferme.

M. Stevens:

Q. Avez-vous des chiffres, dans ces rapports, concernant la moyenne du salaire payé par mois à un ouvrier?—R. Non.

Q. Avez-vous une idée de ce que c'est?—R. Le salaire moyen par mois d'un ouvrier?

[Professeur W. Toole.]

Q. Oui.—R. Je puis vous dire ce que nous payons; c'est $2.50 par jour à nos hommes les plus anciens et les meilleurs, avec logement gratuit.

Q. Et ils se pensionnent eux-mêmes?—R. Ils se pensionnent eux-mêmes, ayant leur logement gratuit, vous savez, et un morceau de jardin.

Q. Avez-vous une idée de ce qu'on paye pour les employés de ferme qu'on pensionne?—R. Je ne saurais le dire de mémoire, et il est inutile de le deviner, mais on paye, je puis dire, 60 ou 65 pour 100 plus cher qu'en 1914. La pension est un item qui n'est pas souvent considéré sur la ferme, mais il en coûte autant pour nourrir un homme sur la ferme que n'importe où ailleurs.

M. Davidson:

Q. Avez-vous des chiffres quant au coût du porc?—R. Je n'en ai pas qui aient été pris sur la ferme. J'en ai que j'ai pris moi-même. Il coûte actuellement environ $18 par cent livres.

Q. Sur pied?—R. Sur pied. Je vais vous dire comment nous calculons cela. Quelques-uns de vous peuvent être en état de mettre ces chiffres en doute. Les travaux de recherche, au collège, ont démontré qu'il faut plus de quatre livres de nourriture pour produire une livre de lard. Il n'y a pas de risque à mettre cinq livres pour les fermes ordinaires du pays.

Q. Quelle sorte de nourriture?—R. De la nourriture mêlée; cinq livres pour produire une livre de lard. Vous allez, à l'heure actuelle, acheter des gorets à $15 ou $16 le couple. C'est $8 pour votre goret à deux mois, lorsqu'il est sevré. Il vous faut le nourrir jusqu'à l'âge de sept mois, en moyenne, pour qu'il pèse 200 livres, et vous avez un beau succès, dans l'Ontario, si vous obtenez qu'il pèse 200 livres à sept mois. Il vous faut faire 170 livres de lard, et à l'heure actuelle je calcule la nourriture à $2.50 par cent livres, ce qui est le prix moyen pour l'orge, l'avoine, et un peu de pois si vous voulez, ou des concentrés, comme du tourteau, en petites quantités, ou quelque chose de ce genre. Il vous en coûte de $21 à $25 pour le nourrir une fois que vous l'avez. Vous calculez près de $4 pour le travail, et je ne suis pas sûr de ce qu'est la différence en intérêt et en dépréciation; peut-être quatre dollars pour le cultivateur ordinaire qui en garderait un ou deux, ce qui mettrait votre porc de 200 livres à $27.25, ou un peu plus de $18 par cent livres. Je ne sais si c'est trop bas ou trop haut, mais si vous calculez tout, vous trouverez que c'est autour de $16 ou $18.

Q. En coûte-il $17.50 pour produire un porc de deux mois si vous l'élevez?—R. C'est ce qu'il vous faudra payer si vous l'achetez, et si vous le vendez, vous ne faites pas un gros profit parce que vous avez la truie à nourrir. Il vous faut courir le risque de sa portée. Elle peut avoir sept gorets ou n'en pas avoir du tout. La moyenne est de sept. Il peut y avoir quelque profit sur ce goret à $8, mais c'est autour de cela qu'il coûte, aux pris actuels.

Q. Avez-vous des chiffres au sujet du bœuf?—R. Oui.

M. Devlin: Finissons-en avec la question des cochons d'abord.

M. Hocken:

Q. Que vaut un porc actuellement?—R. Le prix baises un peu. Il était un peu au-dessus de $20 par cent.

Le président:

Q. La dernière cotation est d'environ $19 par cent?—R. Il baisse, mais il est allé jusqu'à $23.

M. Stevens:

Q. C'était sur le marché de Toronto?—R. Il est allé jusqu'à $22.50 f. à b. à la campagne, mais il baisse un peu, ce à quoi il faut naturellement s'attendre.

[Professeur W. Toole.]

M. Douglas:

Q. Trouvez-vous que les cultivateurs calculent en détail le prix de production d'une livre de lard d'aussi près que vous le faites ici?—R. Non.

Q. S'ils le faisaient, ils abandonneraient les affaires?—R. Je ne crois pas, il faut qu'ils fassent quelque chose.

M. Stevens:

Q. Peut-être que s'ils calculaient d'un peu plus près ils travailleraient un peu plus scientifiquement?—R. Ils n'ont pas le temps de calculer. Donnez-leur plus d'aide sur les fermes et ils feront plus de calculs. Le fait est qu'avec l'exode des campagnards vers les villes, l'homme qui reste sur la terre travaille huit heures avant dîner et huit heures après dîner et le reste du temps il dort; il ne calcule pas.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que cela n'explique pas comment il se tire d'affaire, le fait qu'il travaille 16 heures par jour?—R. Pas complètement, mais jusqu'à un certain point, c'est-à-dire que son habileté à se tirer d'affaire est due à son application au travail.

Q. Avez-vous inclu le coût du travail dans votre estimation de $18?—R. Oui.

Q. Quatre piastres par cochon; c'est très bas n'est-ce pas?—R. Quatre piastres par cochon, pour le travail. Il y a un item dont il faut tenir compte, c'est l'engrais que le cochon vous donne.

M. Davidson:

Q. Vous n'avez pas calculé le travail au prix des plombiers?—R. Non, pas tout à fait.

M. Reid:

Q. Je crois que quatre piastres c'est à peu près bien, si un homme a un troupeau?—R. C'est pas mal basé sur ce que nous faisons nous-mêmes. Je prenais garde, en faisant ces calculs de ne pas faire la marque trop forte. Je ne suis pas ici pour dire qu'il est impossible de produire du lard à un peu moins que $18, ou que, dans d'autres cas, il n'en coûte pas un peu plus; mais cela me paraît être à peu près ce qu'il en coûtait récemment lorsque les prix étaient tels que je vous les ai donnés.

M. Stevens:

Q. Supposez-vous que la truie met bas au printemps ou à l'automne?—R. Deux fois l'an.

Q. Avez-vous déjà calculé ou pouvez-vous nous donner des chiffres concernant l'élevage des porcs jusqu'au moment de l'expédition, à l'herbe, au pâturage, au trèfle, etc.?—R. Nous en avons. Je n'ai pas ces chiffres avec moi. Le travail s'est fait avant que je prenne charge du département à Guelph. Il y a des chiffres indiquant combien il faut de pâturage pour remplacer le grain. Mais rappelez-vous que le cochon n'est pas comme le bœuf ou le mouton; il vous faut lui donner des concentrés pour le finir, et si vous les faites à un peu meilleur marché en été et à un peu moins de frais à la luzerne qu'à la nourriture verte, il vous faudra tout de même faire une moyenne entre votre portée d'été et celle de l'hiver. Vous n'habituerez pas le cultivateur à n'élever que des gorets d'été; il cherche à avoir deux portées par année et il faut balancer les deux.

Q. Et les chiffres que vous nous avez donnés ne représentent que les prix de l'Ontario?—R. Je n'ai pris que l'Ontario.

Q. Avez-vous comparé cela avec les chiffres des autres provinces?—R. Non.

Q. Vous ne pouvez dire si cela serait juste pour les autres provinces?—R. Les prix peuvent être plus élevés dans certaines autres provinces que dans l'Ontario. J'ai su samedi seulement que je devais venir ici et je n'ai pas comparé les chiffres avec

[Professeur W. Toole.]

ceux des autres provinces, mais je puis dire que nous pouvons produire du porc à aussi bon marché dans l'Ontario que dans n'importe quelle autre partie du Canada.

Q. Quel est le prix du lard au détail?—R. Je ne le sais pas. C'est ma femme qui achète le lard au détail.

Q. Sans doute, les chiffres que vous avez donnés sont pour l'animal sur pied?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Pourquoi dites-vous que vous pouvez le produire à meilleur marché ici dans l'Ontario que dans n'importe quelle autre province —R. Je n'ai pas dit cela. J'ai dit à aussi bon marché.

Q. Nous pouvons peut-être le produire à meilleur compte dans l'Alberta?—R. Probablement que vous le pouvez.

Q. Pour cette raison que nous pouvons obtenir un meilleur rendement d'un boisseau d'avoine ou d'orge et qu'alors nous avons plus de nourriture dans notre avoine que dans l'avoine de toute autre partie du Canada.—R. Elevez-vous deux portées par année avec autant de succès que nous pouvons le faire dans l'Ontario? Sans doute, je sais que vous pouvez le faire dans certaines parties de l'Alberta.

Q. Oh, oui, il n'y a pas de raison pour que nous ne puissions pas. Nous n'avons pas une température plus froide que celle que vous avez dans certaines parties de l'Ontario.—R. Je désire que le comité n'oublie pas que mes chiffres se bornent à l'Ontario, parce qu'à l'heure actuelle, je m'intéresse à l'Ontario. Je suis fonctionnaire dans l'Ontario.

M. Davidson:

Q. Pouvez-vous suggérer quelque moyen de réduire le coût de la production?—R. Si vous fixéz le prix, il va baisser. Ce qu'il faut c'est de meilleurs animaux. Je trouve que, si nous devons continuer à produire le porc à bacon, il faut, dans ce pays, qu'une prime soit payée pour la production de cette espèce particulière de porc pour induire les cultivateurs à produire cette sorte plutôt que les gros porcs.

Q. Une prime pour le petit porc?—R. Pour qu'ils aient un prix un peu plus élevé que celui qui s'obtient pour les gros porcs. A l'heure actuelle, je puis avoir autant, sur la ferme, pour le gros Polonais qui pèse trois cents, à peu près, que pour le Yorkshire de choix qui pèse deux cents.

Q. Alors, le porc léger est meilleur à élever pour le bacon?—R. C'est-à-dire si le marché de bacon est notre marché principal. Il faut se rappeler cependant qu'il y a certaines parties du Canada qui ne s'occupent pas du porc à bacon. Les gens de l'Ouest aiment le porc Duroc mieux que le Yorkshire. C'est un porc de couleur foncée.

Q. Quelle est la meilleure pesanteur de porc sur le marché?—R. La meilleure pesanteur de porc à bacon est de 190 à 200 livres sur pied; c'est ainsi qu'ils se vendent maintenant. On les expédie vivants au boucher.

Q. Cette catégorie de porc à bacon commande un plus haut prix sur le marché que le porc gras?—R. Pas actuellement; peut-être sur le marché des vieux pays, si c'est là le marché de nos cultivateurs; c'est la sorte de bacon que le consommateur des vieux pays préfère, et c'est à cause de cela que le bacon canadien commande un plus haut prix sur le marché anglais que le bacon américain. Le bacon américain provient d'un gros porc gras et le consommateur anglais aime un bacon provenant d'un porc plus léger. Il y a beaucoup de porcs qui ne font pas actuellement.

[Professeur W. Toole.]

M. Reid:

Q. Quelle race considérez-vous la meilleure pour le bacon?—R. Je ne puis répondre à cela. Si je nomme une race et que vous en avez une autre, vous allez vous objecter. Il y a trois bonnes races de porc à bacon qui s'élèvent dans le pays. Le Yorkshire, le Tamworth et le Berkshire allongé; le Duroc et le Polonais et, comme vous le savez, les plus gros Chesters sont reconnus comme de grosses races, mais vous ne me ferez pas dire quelle est la meilleure race. Mais c'est en dehors de la question.

Le président:

Q. Ce que nous voulons trouver c'est le coût de la production du porc.—R. Les chiffres que j'ai donnés sont aussi approximativement que possible.

Q. Vous dites que c'est $18 par cent?—R. $18 par cent ou à peu près.

Q. Alors, s'ils se vendent à $19 ou $20, les producteurs reçoivent $1 ou $2 le cent?—R. Oui, ils ont eu un peu plus dernièrement.

M. Sutherland:

Q. Que pensez-vous de la possibilité de tuer les porcs en leur donnant de ces nourritures à pourceaux qui se vendent dans le commerce? Remarquez-vous de mauvais effets provenant de nourritures empoisonnées?—R. Nous n'avons pas eu de nourritures empoisonnées. Nous n'avons eu qu'un lot de gru qui contenait des graines de blé noir; cela avait un goût amer.

Q. Il faut que ce soit bien mauvais pour que les cochons le refusent?—R. Non, pas nécessairement. Il faut très peu de choses, une graine de moutarde quelquefois. C'étaient des porcs bien nourris; ils avaient de la nourriture en abondance, vous comprenez, et dès qu'ils rencontraient quelque chose d'amer, ils le refusaient.

Q. Sans doute, vous n'avez pas de terre de savane?—R. Nous avons de la terre qui a été presqu'une savane ce printemps, mais nos porcs ne parcourent pas une grande étendue. Nous avons de grandes quantités de gru, surtout pour les porcs, et nous avons acheté une grande quantité de la nourriture à pourceaux placée sur le marché par le gouvernement, pendant la guerre.

M. Stevens:

Q. Avez-vous remarqué, dans le son et le gru, ces deux dernières années, une diminution de la qualité? R. Il n'en pouvait pas être autrement. Lorsque vous mettiez la meilleure partie du blé dans le pain, vous l'enleviez aux bestiaux. Le gru, aujourd'hui, n'est pas aussi bon qu'il était il y a quelques années.

Le président:

Q. Est-ce que des plaintes ont été faites à votre connaissance, concernant ces nourritures à pourceaux comprenant du son et du gru qu'on a mis sur le marché, l'an dernier, parce qu'elles avaient pour effet, par exemple, de faire tarir les truies-mères? —R. Non, rien de tel n'est venu à ma connaissance. Vous voulez dire que la nourriture à pourceaux placée sur le marché par le gouvernement faisait tarir les mères?

Q. Oui.—R. Les quelques truies que nous avions n'ont pas beaucoup mangé de cette nourriture à pourceaux. Pous les truies reproductrices nous faisons nous-mêmes les rations.

Le PRÉSIDENT: Allons-nous nous occuper maintenant de la question du coût du bœuf? Le professeur pourrait peut-être nous en dire quelque chose.

Le TÉMOIN: Vous comprenez qu'il y a un facteur personnel qui compte pour beaucoup dans toutes ces choses, mais j'ai des chiffres, ici, qui me permettent de pré-

[Professeur W. Toole.]

tendre qu'il en coûte environ $111.50 ou $112 pour obtenir un bouvillon de 1,200 livres, à l'heure actuelle.

Le président:

Q. 9½ sous la livre?—R. Tout près de 10 sous la livre, et il s'agit d'une bonne qualité de bouvillon. Vous pouvez mettre le veau à $10. C'est peut-être un peu fort. Cela ne comprend pas le travail, parce que je ne fais pas d'estimation pour le travail, dans ce calcul. Le premier mois il lui faudra du lait nouveau et il devrait en avoir 10 livres par jour. Cela fait $7.50 pour le mois. Puis, pendant quatre mois, on lui donnera environ 12 livres de lait écrémé par jour à 30 sous le cent livres. Cela vaut réellement plus, mais c'est ce que nous payons nous-mêmes. Cela élèverait le prix du lait écrémé à environ $4.30. Ensuite, il lui faut trois piastres de grain et deux piastres de nourriture plus grossière. De cinq mois à un an, il lui faut environ $15.75 de grain, et environ $5 d'ensilage et probablement $5 de foin. La seconde année, il sera probablement cinq mois à l'herbe ce qui, à $1.50 par mois, fait $7.50. Puis sept mois au grain, ce qui ferait $31.50. Puis, ensilage, $10 et foin, $10. Cela fait $111.55. Cela, c'est sans calculer le travail ni les frais d'administration. Sans doute, ce calcul peut être erroné d'une manière ou de l'autre, mais c'est une bonne moyenne de ce qu'il peut manger à des prix raisonnables.

M. Douglas:

Q. Il faudrait qu'il soit de bonne qualité?—R. Il faudrait qu'il fût de bonne qualité et bien traité pour peser 1,200 livres à 2 ans. Il faudrait que ce soit un bon bouvillon et qu'il vienne d'une bonne race. Il y en a plus dans le pays qui pèseront 800 ou 900 livres.

M. Stevens:

Q. Combien rapporterait-il?—R. Il pourrait rapporter 12 sous, peut-être 13 sous la livre. Je n'ai pas compté le travail. Si vous ajoutez le travail de l'homme pour élever et finir ce bouvillon, ce sera plus.

M. STEVENS: Et le risque.

M. Davidson:

Q. Pas de frais d'administration sur le bouvillon?—R. Non.

M. Sutherland:

Q. Et l'éleveur ordinaire ne surveillerait pas avec autant d'attention et n'aurait pas les nourritures bien préparées que vous avez?—R. Non.

Q. Il ne pourrait pas?—R. Non, mais rappelez-vous que ce ne sont pas là les résultats de notre propre élevage, parce que nous avons essayé d'obtenir un bouvillon plus pesant que cela, à deux ans, et nous avons réussi, mais nous avons donné beaucoup plus de grain que dans le cas actuel.

M. Devlin:

Q. Ce bouvillon serait pratiquement sans valeur pour l'exportation?—R. Eh bien, un bouvillon de 1,200 livres est assez pesant pour l'exportation s'il est en bon état, mais ce serait un vrai bouvillon de choix pour la boucherie.

Le président:

Q. Combien de livres de bœuf de boucherie, là-dedans?—R. Cela dépend beaucoup du bouvillon—65 pour 100 peut-être.

[Professeur W. Toole.]

Q. Un bouvillon de choix pour la boucherie?—R. On le considérait comme tel. On ne le comparerait pas au bouvillon que nous produisons, mais nous obtenons plus de poids que cela. Nous laissons la vache nourrir le veau et il faut compter le coût de la nourriture de la vache pendant huit mois.

M. Davidson:

Q. Y a-t-il beaucoup de différence entre les races de bouvillons?—R. Sans doute, il s'agit d'un bouvillon pour la viande. On ne ferait pas cela avec un bouvillon de race laitière.

Q. Il faudrait que ce soit un bon bouvillon?—R. Un Hereford ou un Angus ou quelque chose de semblable.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous donner quelques renseignements sur la moyenne des bouvillons que l'on produit dans le pays?—R. Que voulez-vous dire?

Q. Le bouvillon dont vous parlez n'est pas le bouvillon ordinaire qui se vend?—R. Non.

Q. La plus grande partie du bœuf que nous mangeons n'est pas produit par des bouvillons de cette sorte?—R. Non.

Q. Il n'est pas si bon?—R. Non.

Q. La moyenne est de 900 à 1,000 livres?—R. Et le bouvillon a à peu près deux ans lorsque vous le recevez. Il n'a pas mangé autant de grain. Il n'a pas eu d'aussi bons soins et par conséquent il n'obtient pas un aussi haut prix sur le marché. Il se vend—on le vendra peut-être pour l'engraissement et quelqu'un le reprendra pour le finir. Alors on le tue pour la table.

M. Davidson:

Q. Après tout, il en coûte à peu près autant dans les deux manières pour produire une livre de bœuf?—R. Oui. Je prends ce veau et je l'élève. S'il s'agit de bestiaux de pâturage, vous allez simplement sur le marché, vous achetez les animaux au printemps et vous les revendez à l'automne. Je sais qu'un lot de bestiaux s'est acheté de cette manière l'an dernier. On l'a payé $3,000. On l'a nourri à l'herbe et revendu $400 de plus cher qu'il avait été payé au printemps.

Q. Treize pour cent? Vous dites qu'il coûtait $3,000?—R. Il coûtait plus que $3,000. Il avait été acheté au printemps et nourri jusqu'à l'automne et l'augmentation dans le prix de vente était de $400, mais il a fallu 100 acres de terre pour les nourrir.

M. Sutherland:

Q. Combien de têtes?—R. 25.

M. Devlin:

Q. Pourquoi payez-vous tant plus cher au détail pour le bœuf de l'Ouest que pour le bœuf de l'Est?—R. Par bœuf de l'Est, voulez-vous dire le bœuf ontarien? Payons-nous plus cher pour ce bœuf? Je ne vois pas pourquoi.

Q. Ne savez-vous pas par vous-même qu'on paye plus cher pour le bœuf de l'Ouest?

M. Davidson: C'est un meilleur bœuf.

M. Devlin:

Q. On demande plus cher à Ottawa pour le bœuf de l'Ouest que pour celui de l'Ontario.—R. On ne demanderait pas plus cher pour du bœuf de choix de l'Ouest de

[Professeur W. Toole.]

l'Ontario. Vous faut-il payer plus cher pour du bœuf qui vient de l'Alberta à Ottawa que pour un morceau de viande de choix provenant d'un bon bouvillon de l'Ontario?

Q. Que payeriez-vous pour de la bonne viande de bouvillon ontarien?—R. Je ne sais pas.

Q. Vous payez 48 sous ici chez les bouchers pour du bon bœuf de l'Ouest.

M. Devlin:

Q. Pouvez-vous expliquer cette différence?—R. Non.

Q. Par exemple, un boucher me dit: "Il est inutile de vendre du bouvillon de l'Est de l'Ontario, les gens n'en veulent pas. Il est trop léger. On demande du bœuf de l'Ouest."—R. Eh bien, on doit vouloir parler des vieux animaux laitiers, je crois, qui viennent de certains districts où il n'y a pas d'élevage spécial. Par exemple, vous ne pouvez pas obtenir une plus haute qualité de viande que le jeune bœuf de choix de 18 mois à deux ans, parfaitement fini dans le vieil Ontario. Sur ce point, pour ce qui est des morceaux pesants en général, les bouchers me disent que la demande est plutôt pour les morceaux légers—les morceaux légers de haute qualité—des animaux bien finis.

Le président:

Q. Avez-vous quelque renseignement sur la volaille et les œufs?—R. Ce n'est pas dans ma branche. Si vous voulez ce renseignement, je vous conseillerais de faire venir un aviculteur.

M. Hocken:

Q. Quelle est la variation dans le prix du bœuf?—R. Eh, bien, il y a une grande variété dans les prix, mais je n'entreprendrais pas d'entrer dans ces détails ici. Vous pouvez prendre la moitié de votre animal au-dessus d'une ligne tirée vers le milieu du corps, et la partie qui se trouve au-dessus de cette ligne vaut juste le double ou à peu près de la partie inférieure. Les morceaux coûteux sont tous le long du dos de l'animal ou dans les quartiers de derrière. Prenez l'animal dans par le milieu, de chaque côté, et au-dessus de cela vous avez les morceaux coûteux; à part le cou, cette partie est le double, dans les conditions normales, des morceaux d'en-dessous.

Le président:

Q. Pour résumer ce que vous avez expliqué, vous dites que la production du lait coûte $2.17 par cent livres?—R. Pas maintenant. Elle a coûté cela. Je dirais plutôt ceci: Il coûtait $2.17 sur un certain nombre de fermes que nous avons étudiées dans le comté d'Oxford, du 1er mars 1917 au 28 février 1918.

Q. Et le coût aurait augmenté, s'il y a eu une variation?—R. Il a certainement augmenté depuis.

Q. Vous dites qu'à votre avis la production du beurre coûte 60 sous?—R. Je ne crois pas que le cultivateur ordinaire puisse produire du beurre dans les conditions actuelles d'un bout de l'année à l'autre, à moins de 60 sous, et vivre.

Q. Et il en coûte $18 pour produire le porc?—R. Mon estimation serait autour de $18, et cela sans frais d'administration ou de travail et sans tenir compte du risque. Un bouvillon de 1,200 livres, de deux ans, dans les meilleures conditions alimentaires, coûterait environ $112?—R. Oui, dans les meilleures conditions alimentaires.

M. Mackie:

Q. Comprenez-vous l'ouest aussi bien que l'est?—R. Non, l'Ontario.

M. Davis:

Q. Et les moutons?—R. Je n'ai pas apporté de chiffres concernant les moutons.

Le président:

Q. Pouvez-vous donner au comité des chiffres approximatifs sur le coût de la production du mouton ou de l'agneau?—R. Un bon agneau doit peser environ 90 livres à l'automne, lorsqu'on le vend, et vous pouvez calculer un agneau ou un agneau et quart pour la brebis. Vous pouvez arriver pas mal juste. Je n'aime pas me prononcer sans faire un calcul, parce qu'il est important d'arriver très près, mais pour une brebis, vous avez cinq mois de pâturage et vous devez caculer ce que coûte la brebis aussi bien que l'agneau. Ainsi, vous pouvez calculer six moutons et une brebis; vous pouvez calculer votre brebis à un dollar et demi, vingt-cinq sous par mois, un dollar et quart pour l'été.

M. DAVIDSON: Tandis que le professeur Toole calcule cela, je pourrais appeler l'attention du comité sur un article de "Standard" de St-Jean, du 6 juin. C'est un article sur le gaspillage de la nourriture. Je pourrais peut-être le lire. (Il lit):

> Le "Standard" apprend et a lieu de croire qu'en une journée, dans la dernière quinzaine, on a jeté aux déchets assez de mouton et d'agneau pour donner plusieurs repas à toute la population de St-Jean. On dit que la quantité ainsi détruite s'est élevée à 500 corps d'animaux de 40 à 45 livres chacun au bas mot. On dit aussi qu'une autre compagnie qui fait affaire ici a acheté, au prix d'un sou par livre plus le camionnage, une très grande quantité de beurre et de graisse, etc. Cependant, le mouton se vend 20 sous la livre en gros et 30 au détail et le beurre de 55 à 60 sous la livre au consommateur. Ce gaspillage qui n'est rien moins que criminel, n'est pas nouveau. De grandes quantités de nourriture qui auraient dû se vendre dans le peuple ont été détruites dans cette ville, à maintes reprises, ces dernières années. Apparemment, les propriétaires, au lieu de consentir à une réduction dans les prix, préfèrent subir une perte totale sur ces consignations, afin de maintenir leurs prix sur les autres."

Proposé par M. Davidson, appuyé par M. Douglas:

Attendu que le journal "Standard" de la cité de St-Jean, dans son numéro du 6 juin, déclare en page de rédaction que des propriétaires de denrées alimentaires de cette ville, plutôt que de permettre une réduction dans les prix, ont laissé gaspiller de grandes quantités de nourriture, qu'il soit résolu que le greffier s'informe aux éditeurs du "Standard" du nom de celui qui a écrit l'article, pour qu'il soit appelé par le comité.

Motion adoptée.

On continue à interroger le professeur Toole.

Le président:

Q. Environ $12 par cent livres serait le coût approximatif de la production de l'agneau?—R. A peu près $12 le cent, oui.

Q. Maintenant, pour ce qui est de la production du veau—avez-vous des renseignements à ce sujet?—R. Non, rien au sujet du veau.

Le témoin se retire.

Le comité s'ajourne.

SALLE DE LA CHAMBRE DES COMMUNES,
OTTAWA, le 10 juin 1919.

Le comité choisi pour enquêter sur le coût des vivres et autres nécessités de la vie s'est réuni à onze heures ce matin, à la salle de la Chambre des Communes, le président, M. Nicholson, au fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie), Stevens et Sutherland.

Le PRÉSIDENT: Au cours du témoignage de M. Robertson rendu ici hier, tel que rendu public dans l'édition d'hier après-midi du *Citizen*, il est glissé une erreur manifeste qui, je crois, mérite correction. M. Robertson a témoigné que le plus bas prix auquel il a vendu du beurre en 1918 était élevé. Je crois qu'on lui a demandé par deux ou trois fois de rendre cette déclaration plus explicite. Il s'agissait du plus bas prix auquel le beurre s'est écoulé en juin et juillet 1918. D'après le journal il s'agirait du prix le plus élevé. Il me semble qu'il faudrait ici rétablir les faits car nous ne sommes pas disposés à laisser circuler des déclarations susceptibles de causer une fausse impression.

M. STEVENS: Le *Citizen* fera la correction, j'en suis certain.

M. SUTHERLAND: Le *Citizen* de ce matin, en rapportant le témoignage de M. Robertson, établit qu'en temps normal la vente de l'oléomargarine se fait au détriment du fermier laitier, et que l'on devrait permettre au manufacturier de faire entrer de bon beurre dans ce produit, ce qui est exactement l'opposé de ce que le témoin a dit.

A ce moment le président a annoncé la réception d'un télégramme relatif à une motion faite par M. Davidson concernant les accusations portées dans les colonnes du *Standard*. Le *Standard* déclare que les accusations auxquelles on fait allusion avaient été portées au cours d'un article de tête dont l'auteur est M. H. V. Mackinnon. Sur proposition de M. Davidson, appuyé par M. Reid, on a résolu de faire venir ce témoin.

M. E. C. Fox est appelé, assermenté et questionné.

Le président:

Q. Quelles sont vos occupations, M. Fox?—R. Administrateur général de la Williams Davies Company.

Q. Votre commerce comprend les transactions générales sur la viande, les conserves et les produits?—R. Exactement, monsieur.

Q. Et de ce fait, vous trafiquez sur les produits de viande en les faisant passer directement de la ferme au magasin de détail? Je suggère au comité que nous adoptions une branche de commerce à la fois. Jusqu'ici nous ne nous sommes occupés que de la question du beurre. Nous parlerons d'abord de ce produit. Exploitez-vous vous-mêmes une crèmerie?—R. Non, monsieur.

Q. Vous achetez des crèmeries?—R. Oui.

Q. Achetez-vous du beurre de laiterie des fermiers?—R. Fort peu, du tout pour bien dire.

Q. Quel pourcentage, sur le beurre que vous introduisez sur le marché, achetez-vous des crèmeries et quel, du fermier?—R. Je ne pourrais vous dire à brûle-pourpoint. Je ne me risquerais pas même à donner des chiffres approximatifs, mais je suis d'avis que nous ne tirons pas plus de cinq ou dix pour cent de notre beurre des crèmeries.

Q. Le beurre que vous introduisez sur le marché en décembre et janvier, février et la première partie de mars de chaque année, en quel mois mettez-vous ce produit en entrepôts?—R. Généralement en juin et juillet.

Q. Sur le beurre que vous introduisez sur le marché dans ces mois, sous forme de mottes de beurre de crèmerie ou de gâteaux d'une livre, faites-vous quelque mélange ou bien ce beurre est-il uniquement du beurre de crémerie?—R. Nous ne faisons aucun mélange.

Q. Il ne se fait aucun mélange de beurre de crèmerie et de mottes de beurre de laiterie que l'on étiquette comme étant du beurre de crèmerie? R. Absolument aucun.

Q. Etes-vous en mesure de fournir au comité des chiffres sur les prix par livre que coûte à votre firme le beurre que vous avez emmagasiné dans vos entrepôts au cours de la saison de 1918 et qui a été lancé sur le marché dans les mois d'hiver de 1919 alors que le beurre était rare?—R. Il n'était que quatre heures et demie hier après-midi quand j'ai reçu le télégramme à l'effet de fournir des renseignements sur le beurre, et il m'a été impossible de me procurer les données requises dans le bref délai accordé, vu que nos comptes sont préparés sous une forme différente de celle que l'on nous demande; toutefois, j'ai apporté avec moi toutes les formules quotidiennes que requérait de nous le Bureau Canadien des Vivres l'an dernier, et ce jusqu'à mars dernier, alors que pendant cette période nos profits bruts sur les produits, beurre, fromage et œufs, étaient limités à quatre pour cent pour la vente en gros, et dix pour cent, bruts, pour les ventes de détail. Ces formules commerciales apparaissent aux dossiers du Bureau Canadien des Vivres, et je n'ai apporté avec moi que nos copies au cas où vous manifesteriez le désir de les examiner.

Q. Afin de vous mettre clairement à l'esprit le but recherché par le comité, je vous fournirai les explications suivantes. Nous ne cherchons pas à fouiller dans une masse de formules et de dossiers comme ceux que le Bureau Canadien des Vivres obtenait. Nous voulons arriver, sous une forme plus directe si possible, à établir la marge qui existe entre le coût de la production, soit entre les prix payés au producteur des nécessités de la vie, et le coût imposé au consommateur ultime. Nous ne faisons pas attention aux fractions de cents, mais nous nous attachons à connaître la marge qui existe entre les deux opérations, comme, par exemple, celle qui se trouve entre le prix du beurre mis en entrepôt en juin et juillet 1918 et le prix imposé au consommateur en janvier et février 1919?—R. Monsieur le président, je suis en mesure de vous fournir le prix de vente aux détaillants, mais il reste la marge entre ce dernier et le prix exigé du consommateur. Sur cette dernière marge, je ne puis rien vous dire.

Le PRÉSIDENT: C'est exactement ce que nous désirons savoir de vous, le prix exigé du détaillant.

M. STEVENS: Demandez-lui le prix obtenu des détaillants en novembre, décembre, janvier, février et mars.

M. NESBITT: Nous désirons connaître le prix initial. De là nous pouvons le suivre dans l'ordre naturel.

[M. E. C. Fox.]

Le président:

Q. Nous désirons connaître d'abord les prix en juin et juillet de l'année dernière, au moment de la mise en entrepôt frigorifique?—R. Ce que je n'ai pas emporté avec moi, je puis vous le fournir, monsieur le président. En juin et pour les quatre semaines expirant le 22 juin 1918, je vous donnerai un état en deux tableaux séparés couvrant les opérations de nos maisons de Montréal et de Toronto.

M. Devlin:

Q. Combien de maisons possédez-vous?—R. Deux.

Q. Point d'autres?—R. Une autre à Winnipeg, mais sur celle-là nous ne possédons rien du tout. Pour les quatre semaines expirant le quatre juin 1918, le coût du beurre entrant en entrepôt, seuls les frais du transport compris sans rien autre, a été de 43·17 cents la livre.

M. Stevens:

Q. Ceci pour Montréal?—R. Oui. Les prix moyens de vente ont été de 44·23 cents.

Q. Le 22 juin?—R. Oui.

Le président:

Q. Ce beurre que vous avez entreposé jusqu'à ce 22 juin à 43·17 la livre, l'avez-vous gardé jusqu'à l'hiver suivant?—R. Je ne puis vous le dire. Il est probable qu'une certaine proportion de ce beurre s'est rendue jusqu'à ce temps. Le produit perd son identité en arrivant à l'entrepôt, et entre dans le tout.

M. Stevens:

Q. Vous entendez dire que, alors que vous achetez en juin et juillet les quantités les plus fortes de beurre, ces mois étant, au-dessus de tous, les meilleurs mois de production, vous êtes dans l'impossibilité de nous dire à quelle date ce beurre est tiré de l'entrepôt frigorifique?—R. Oui, je puis dire à quelle date le beurre est tiré de l'entrepôt frigorifique en remontant aux chiffres des entrées, mais cela je ne puis le faire en un clin d'œil.

Q. L'ensemble ne se vend qu'à l'hiver?—R. Parfaitement.

Le président:

Q. Le beurre entreposé avant le 22 juin arrive à un coût moyen de 43·17 cents? Les ventes de juin sont arrivées à 44·23 cents. Voulez-vous nous fournir les données de la période suivante?—R. Pour la même période, à Toronto, le coût moyen, y compris seulement les frais de transport, a été de 42 7 cents. La moyenne des ventes a été de 44·74 cents.

Q. Pour la même période?—R. Oui, monsieur.

Q. Voulez-vous nous fournir les chiffres de la seconde période?—R. Pour la période allant du 22 juin au 27 juillet, le coût moyen à notre maison de Montréal a été de 43·51 cents. Le prix moyen de vente a été de 44·91 cents. Les chiffres pour Toronto pour la même période indiquent un prix moyen de 43·57 cents, alors que le prix moyen de vente était de 45·21 cents.

M. Stevens:

Q. Quelle a été la quantité entreposée dans ces deux mois?—R. Je l'ignore. Pensez-vous que je vais mettre, à nu les opérations de notre maison en répondant à cette

[M. E. C. Fox.]

question? Je suis d'avis que la William Davies Company a été assez mise au blanc. Nos opérations ont été tournées et retournées alors que les autres maisons du même genre ont eu la porte ouverte.

Q. Je ne crois pas que vous deviez parler de tatillonnage. Nous désirons obtenir tous les faits. Toute attitude comme celle que vous prenez ne saurait avoir pour effet de m'empêcher d'arriver aux faits. Je désire savoir ce qui a été entreposé en juin et juillet?—R. Je ne voulais pas viser votre comité dans mes remarques. Il m'est impossible de vous dire ce que nous avons acheté dans cette période. Je puis toutefois vous dire ce que nous avons vendu. A mon avis la maison a acheté 516,000 livres.

M. Nesbitt:

Q. Qu'avez-vous vendu?—R. 53,000 livres.

M. Stevens:

Q. C'est exactement ce que nous désirons savoir.

Le président:

Q. Maintenant, pour la maison de Montréal?—R. Pour la même période, la maison de Montréal a acheté 590,000 livres et a vendu 104,000 livres.

M. Stevens:

Q. Pour les deux mois de juillet et août.

Le PRÉSIDENT: Non, en juillet pour Montréal et Toronto. Donnez les chiffres de juin pour la même période?

Le TÉMOIN: A Toronto pour la période de juin, on a acheté 287,000 livres de beurre et vendu 45,000 livres. A la maison de Montréal, pour la période de juin, nous avons acheté 402,000 livres et vendu 40,000 livres.

Le président:

Q. Vous pouvez continuer maintenant pour août, septembre et octobre?—R. Oui, monsieur, le 31 août est le terme de la période suivante. A Montréal, pour la période du 31 août, les achats se sont élevés à 346,000 livres au coût moyen de 43·16 cents la livre. A cette époque, le Bureau des Vivres nous a demandé de diviser les chiffres de détail et de gros, de sorte que les données que je vais vous fournir ici se trouvent divisées de cette façon. Nous avons vendu 43,000 livres au commerce de gros à 43·54 cents, et nous avons vendu au commerce de détail 42,000 livres à 44·99 cents.

M. Stevens:

Q. Ceci pour Montréal?—R. Oui, et nous avons vendu 200,000 livres de beurre d'exportation.

M. Devlin:

Q. Les 43,000 premières livres de la maison de Montréal ont été vendues au commerce de détail?—R. Non, au commerce de gros.

M. DAVIDSON: Je suppose que les entrées en duplicata des chiffres que vous nous donnez ici se trouvent au dossier de la succursale du Coût de la Vie, et ces dossiers nous fourniraient des renseignements exacts là où M. Fox nous donne des chiffres moyens, mois par mois.

[M. E. C. Fox.]

Dr McFall: Si ce n'est pour les deux derniers mois, nous possédons des données moyennes pour tous les établissements du pays.

Le témoin: Vous les possédez à partir du 22 juin, et je ne dis ici rien qui soit nouveau. Tous ces renseignements se trouvent aux dossiers que l'on nous a demandé de fournir quand on résolut de limiter les profits.

Dr McFall: Oui.

M. Stevens: M. Fox a-t-il quelque raison de s'opposer à fournir ces données?

Dr McFall: Le tout a été amalgamé, monsieur.

Le président: Devons-nous continuer à requérir ces chiffres de M. Fox?

M. Stevens: Je ne désire pas poursuivre cette affaire dans ses détails, mais je serais aise de vérifier les entrées pour décembre et janvier, en prenant ces deux mois à titre de mois types.

M. Nesbitt: Jusqu'à quelle date avez-vous les données, M. McFall?

Dr McFall: Jusqu'à la fin de janvier.

M. Nesbitt: Possédez-vous les chiffres de cette année?

Le témoin: Je crois que les chiffres vont jusqu'à mars, n'est-ce pas, Dr McFall?

Dr McFall: Certaines personnes les ont fournis jusque-là, mais on n'a pas poussé plus loin.

Le témoin: Les derniers chiffres que je possède vont jusqu'au premier février. Après cette date nous n'avons plus entreposé de beurre; ainsi la chose perd de son importance.

M. Stevens:

Q. J'ai demandé les quantités entrant en entrepôt et en sortant pour les mois de décembre et janvier. Qu'on nous les donne.—R. Pour la période expirant le 28 décembre, on a acheté pour la maison de Montréal 24,000 livres au prix moyen de 51·02 cents. Notre approvisionnement se trouvait alors ramené à 261,000 livres. Pour la maison de Toronto on a acheté 496 livres. On a vendu 12,000 livres au coût moyen de 48·53 cents, et 66,000 livres au coût moyen de 48·15 cents.

Le président:

Q. Et vous aviez en entrepôt?—R. 496,000 livres.

Q. Et pour la période expirant le premier février?—R. Pour cette période, on a acheté 64,000 livres au prix moyen de 51·41 cents et on a vendu 61,000 livres au prix moyen de 51·65 cents. Pour les fins d'exportation on a vendu 113,000 livres au prix moyen de 52·05 cents. Au début de cette période, j'aurais dû dire que nous avions 232,000 livres. A la maison de Toronto on a entreposé 768,000 livres, et on a vendu 178,000 livres à 50·27 cents. Il restait en magasin 294,000 livres.

M. Devlin:

Q. Donnez la moyenne des produits pour toute l'année?—R. On a été en perte.

Q. Tous nous avons été en perte. Je sais que vous avez perdu, mais non sur le beurre. Vous avez vendu à 52 cents, alors que vous aviez acheté à 44 cents.—R. Nous mettons en commun tout le département des produits, confondant fromage, beurre et œufs. Nous n'avons rien pour diviser les profits et les pertes réalisés sur les divers articles. Je ne crois pas que nous ayons perdu sur le beurre. Nous avons probablement fait quelque argent, mais j'ignore ce qu'a été le pourcentage. Toutes les dépenses d'ensemble devaient être retenues sur le montant général d'affaires. Sur ce montant général nous avons perdu. Cependant, je ne crois pas que sur le beurre nous ayons perdu.

[M. E. C. Fox.]

Q. Pouvez-vous nous dire les profits que vous avez réalisés?—R. Pas exactetment, mais ces profits n'ont pu dépasser dix pour cent en profits bruts sur les ventes de détail.

Q. Comment se fait-il que le beurre de crémerie soit à ce point plus cher que le meilleur beurre de ferme? Le beurre de crémerie se vend actuellement dans cette ville 68 cents la livre chez les marchands de détail?—R. Nous vendons actuellement, à nos magasins de Toronto, le beurre de crémerie à 58 cents la livre, cette semaine.

Q. Cela fait une marge de dix cents entre votre maison et les magasins de détail d'Ottawa.

M. McCoig: Le prix de gros de ce beurre a été 53 cents la livre, ce qui établirait une marge d'environ 18 cents avec les prix de détail à Ottawa.

Le président: Nous avons des témoignages à l'effet que l'on vend du beurre aux marchands de détail à Ottawa, et c'est de ces derniers que nous devrons apprendre la raison de cette marge. Le prix qu'on a pu le vendre ailleurs n'entre pas dans la question.

M. Nesbitt:

Q. Qu'avez-vous payé aux crémeries?—R. La semaine dernière, nous avons payé 53 cents la livre. Cette semaine on compte l'avoir pour 51 cents.

Q. Le beurre de la semaine dernière qui a été acheté à 53 cents a été vendu par nos marchands de détail à 58 cents?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. Vous avez entreposé du beurre à Montréal en juin et juillet de l'année dernière au prix moyen d'environ 43¼ cents, suivant les données que vous venez de nous fournir. Vous avez vendu à Montréal du beurre qui, je suppose, était le même, pour 51¼ cents en décembre et janvier. Quelle est la diminution de poids pour le beurre entreposé en juin et juillet et retiré de là pour être mis en vente en décembre et janvier?—R. Je ne puis vraiment le dire. Je n'ai rien d'un beurrier. Nos opérations en produits sont forts minimes. Je ne crois pas que la perte de poids soit considérable. La perte de cette nature est légère.

M. Devlin:

Q. Indépendamment de toute perte de poids, qu'il nous dise ce qu'ont été les produits.

Le président:

Q. Mon idée, monsieur Devlin, est celle-ci, à savoir qu'il semble exister un sentiment à l'effet que la question des profits est quelque peu difficile à digérer de la part de la moyenne des consommateurs. Ces derniers désirent savoir, si possible, quelle est la marge de profits, combien par livre y a-t-il de différence entre le coût de ce beurre, ce que le producteur retire et ce que lui, le consommateur, paie. Voici du beurre entreposé et gardé pendant six mois. Vendredi ou samedi on nous a dit ce qu'était la perte de poids du beurre. Pourriez-vous nous dire, M. Fox, ce que sont, d'après vous, les frais d'entretien de ce beurre? Je ne veux pas parler de l'intérêt de la mise de fonds, mais simplement des frais d'entretien des entrepôts par mois?—R. L Bureau Canadien des Vivres a alloué un étalon de frais d'entretien, mais ce qu'est cet étalon je l'ignore. La coutume est d'imposer deux septièmes de cent par livre pour le premier mois, et un septième de cent par livre pour tous les mois qui suivent.

[M. E. C. Fox.]

Par M. Nesbitt:

Cela ferait un sou en six mois?—R. On arriverait à ce chiffre pour jusqu'à décembre. Cela irait un peu plus haut.

M. DEVLIN: Ce que je ne puis concevoir, et ce que je crois que le public ne peut concevoir, est la façon dont M. Fox peut procéder à son magasin de détail à Toronto pour être en mesure de vendre à un profit raisonnable du beurre à 58 cents, alors que, ailleurs, il me faille payer 68 cents pour le même beurre.

Le président:

Q. Il nous faut faire venir ici les gens qui, à Ottawa, vendent à 68 cents pour nous renseigner là-dessus.—R. Je n'irais pas jusqu'à dire que nous vendons à fort profit. Vous pouvez vous rendre compte que nous ne le faisons pas. A la longue il est raisonnable de supposer qu'il faut vendre à profit ou se retirer des affaires. Nous ne vendons pas à 58 cents tout le temps. Ce prix est le plus bas cette semaine.

M. DEVLIN: Vous ne vendez pas le beurre pour la santé du public. Vous vendez à votre profit, je suppose bien?

M. McCOIG: En vendant à 58 cents vous réalisez cinq cents de profit?

Le président:

Q. La vente se fait à 58 cents, et la marge se trouve ainsi de cinq cents d'avec le prix du gros. Sur ce chiffre il convient de prendre les frais d'opérations.—R. Je suis d'avis que vous vous rendrez compte, en enquêtant sur les opérations du commerce de détail, que les dépenses pour chaque dollar que vous vendez arriveront tout près de 20 cents avant que vous songiez à réaliser un profit. L'un réalisera un profit plus élevé avec un moindre chiffre d'affaires, alors que l'autre qui fait des affaires plus importantes verra ses profits diminuer. L'écart de cinq cents entre 53 cents et 58 cents, distribué sur l'ensemble des frais d'un commerce de détail, ne constitue pas un profit, et ce chiffre ne saurait se perpétuer sans cesse pendant les cinquante-deux semaines de l'année.

M. Devlin:

Q. Vous dites que vous vendez le beurre actuellement moins cher que les autres? Autrement dit, vous vendez du beurre meilleur marché que vous ne faites d'habitude afin d'attirer plus de clients à votre établissement?—R. Oui.

Q. Si vous ne vendiez pas meilleur marché que les autres, quel prix demanderiez-vous dans le moment?—R. J'ajouterais à ce chiffre quatre autres cents. Nous ne faisons pas le même pourcentage de profit sur les produits que sur la viande, le bacon et le reste, pour la raison que voici: Vous achetez une livre de beurre et vous vendez une livre de beurre. Vous n'achetez pas cent livres de viande pour vendre cent livres de viande.

Q. Il se trouve donc que 62 cents la livre de beurre constituerait le prix normal en ce moment?

M. NESBITT: M. Fox s'apprêtait à nous parler de l'écart des prix du printemps jusqu'à décembre, avec l'entente que le même beurre a été vendu en décembre après avoir été acheté en juin.

Le président:

Q. Il y aurait huit cents de frais d'entretien?—R. Par là-dessus, il faut faire entrer l'intérêt de l'argent qui a servi à l'achat de la marchandise, et non l'intérêt sur la mise

[M. E. C. Fox.]

de fonds. Puis arrivent les frais d'assurance. Il conviendrait d'ajouter ces frais d'entretien au coût du produit; quant au coût de la main-d'œuvre et de l'administration, il entre dans l'ensemble des frais. Tout cela doit être soustrait du profit brut de dix pour cent.

M. Devlin:

Q. En vendant votre beurre 58 cents la livre, vous réalisez un profit de cinq cents, n'est-ce pas?—R. Profit brut.

Q. Sur cinq livres vous faites vingt-cinq cents de profit. C'est là une marge raisonnable, n'est-ce pas?—R. Ce n'est que du profit brut.

Q. Quel est le profit net sur une livre de beurre?—R. Nos dépenses vont de 19 à 20 pour 100 sur une vente de la valeur d'un dollar. L'écart entre 53 et 58 cents est pas mal moindre que 19 pour 100. Il reste donc que quelque chose doit absorber cet écart pour finir par une moyenne.

Q. Vous ne pouvez donc pas nous dire ce qu'est le profit sur une livre de beurre?—R. Personne ne peut le faire à moins de ne vendre que du beurre.

Le président:

Q. Vous affirmez qu'un marchand de produits ne peut rester en affaires avec une marge de profit de cinq cents par livre de beurre dans le commerce de détail?—R. Je n'ai jamais vu personne qui pût le faire.

M. Stevens:

Q. La perte sur le beurre ne ressemble pas à la perte sur autre chose?—R. Vous achetez une livre de beurre étiquetée et vous vendez une livre de beurre étiquetée. Mais pour la viande il vous faut tailler, retrancher, et ainsi de suite, et ce à perte si l'on tient compte des déchets et tout. Pour le beurre, il n'existe rien de tel, et c'est pourquoi le beurre peut se vendre sur une marge moindre que la viande. Je veux croire que vous ne me traitez pas en expert, car je ne sais du beurre que la façon de l'étendre sur mon pain.

Le président:

Q. Faites-vous le commerce de l'oléomargarine?—R. Oui, monsieur.

Q. D'importation?—R. Oui, monsieur.

Par M. Nesbitt:

Q. Quel est l'écart dans cette marchandise?—R. Il a été d'environ quatre cents par livre entre notre coût d'achat et le prix demandé aux détaillants.

M. Devlin:

Q. Vous ne la fabriquez pas?—R. Non, monsieur.

M. Douglas:

Q. La vendez-vous dans vos magasins?—R. Quelque peu.

M. Nesbitt:

Q. Sous l'étiquette de margarine?—R. Absolument. Je ne me trouverais pas ici si je faisais le contraire.

[M. E. C. Fox.]

M. Devlin:

Q. A quelle date avez-vous commencé à vendre?—R. Quand on décréta la loi qui en permettait l'importation.

Q. Combien s'est-il écoulé de temps entre le décret et votre entrée en opérations?—R. Deux ou trois semaines, je suppose.

Q. Vous avez eu tout le temps voulu pour en faire l'importation à la suite du décret?—R. Je ne comprends pas où vous voulez en venir.

Q. Vous avez eu le temps d'importer de l'oléomargarine entre l'époque de la promulgation de la loi et la date de votre entrée en opération dans la vente de cet article?—R. Nous n'en avions absolument pas en magasin.

M. Douglas (Strathcona):

Q. Où en avez-vous acheté?—R. Aux Etats-Unis. Nous n'en avons pas acheté en Canada.

Q. Se trouve-t-il quelqu'une de vos maisons qui en fabrique?—R. Non, monsieur.

M. Hocken:

Q. Quelle quantité vendez-vous?—R. Un wagon par semaine.

Q. Combien cela fait-il en livres?—R. 25,000 livres par semaine.

Q. Cela constitue-t-il une quantité considérable de margarine?—R. Quantité minime.

M. Sutherland:

Q. La demande en augmente-t-elle?—R. La demande est ferme. Je ne vois nul changement. Elle fléchit dans les chaleurs et remonte en temps froid.

M. Reid:

Q. Comment expliquez-vous cette intensité de demande en temps froid?—R. On préfère naturellement la matière grasse en temps froid tandis que l'on ne veut pas autant de matière grasse ou de viande dans les chaleurs.

M. Hocken:

Q. L'oléomargarine affecte-t-elle le prix du beurre?—R. Pas de façon perceptible, à ce que je crois.

Q. Vous ne seriez pas prêt à dire que la fabrication du beurre souffre quelque détriment de la vente de l'oléomargarine?—R. Je ne l'ai jamais cru. J'étais plutôt sous l'impression que ce produit aidait l'industrie laitière. Il y a bien des années je me suis rendu en Danemark et en suis revenu entièrement convaincu que les deux industries de l'oléomargarine et du beurre marchaient la main dans la main, et que l'une servait à maintenir l'autre sur un bon pied d'excellence. Impossible de trouver sur le même marché de l'oléomargarine d'excellente qualité en face de beurre mal fait et rance. Il faut que le beurrier arrive à fabriquer un meilleur beurre, et de ce fait il augmente la demande de son produit et en obtient un prix plus avantageux qu'autrement. A mon sens, les deux produits vont parfaitement ensemble. Dans l'oléomargarine on trouve une nourriture tout aussi bonne à manger que le beurre. Pourquoi alors les ingrédients de ces deux produits ne pourraient-ils marcher ensemble dans la production et être livrés au consommateur? Tout pays en dehors du nôtre qui va quelque peu de l'avant possède ce produit, et je ne sache pas que l'industrie laitière en ait souffert dans ces pays. Naturellement les avis sont partagés là-dessus

M. Reid:

Q. Pouvez-vous nous dire la nature des ingrédients de la margarine que vous vendez?—R. Huile-oléo, huile de graine de cotonnier, beurre et lait.

M. Sutherland:

Q. Et vous prétendez que la graine de cotonnier est aussi bienfaisante pour l'enfant que le gras de beurre?—R. Je le croirais volontiers, monsieur.

Q. Possèdez-vous quelque connaissance spéciale sur les vertus des deux produits? —R. Non, monsieur, mais on voit nombre de traités savants qui en prennent la défense.

Q. D'où vient l'huile-oléo?—R. Des matières grasses de la viande. On paye partout de 29 à 32 cents, suivant la qualité du gras, et par quantités, à savoir par wagons amenés jusqu'à notre porte.

Le président:

Q. Et quel est le prix de détail?—R. On vend de 33 à 34½ cents.

M. McCoig:

Q. Je vois dans le rapport du Dr Hastings, de Toronto, officier de santé, en cette ville, une déclaration à l'effet que le produit se vend en Angleterre 16 cents. Cette affirmation ne peut être exacte, je suppose?—R. J'ai eu l'occasion de me renseigner là-dessus. Je me trouvais en Angleterre quand le prix de 8 cents a été fixé pour la livre. Si le comité désire m'entendre à ce sujet, on peut facilement expliquer cet état de choses. Et tout d'abord il ne faudrait pas l'appeler maintenant oléomargarine, vu qu'il ne s'y trouve aucune trace d'oléo. C'est de la margarine tout simplement, faite tout uniment d'huiles végétales et d'huile de poisson, que l'on soumet à deux opérations, à savoir l'enlèvement de leur saveur et le durcissement. On mêle le tout et on en fait de la margarine que l'on débite à 8 pence la livre. Le durcissement de ces huiles est une opération inconnue dans le pays. Je sais aux Etats-Unis un établissement de ce genre. Son procédé est protégé par un brevet; il est fort coûteux à mettre en opération et à maintenir en exploitation, de plus il est gardé secret. On peut prendre n'importe quelle huile de poisson, généralement répugnantes au goût et auxquelles, il n'y a pas encore bien longtemps, on ne voulait toucher pour la table à cause de leur mauvaise odeur; on enlève la saveur puis on réussit à durcir ces huiles, étape importante du procédé vu qu'elles sont naturellement fort douces.

M. Stevens:

Q. Le produit est-il aussi bon ou aussi désirable?—R. Je ne crois pas qu'il ait une saveur aussi agréable et je ne sais rien sur ses qualités intrinsèques. En tous cas il est tenu comme tel en Angleterre.

M. Devlin:

Q. Seriez-vous disposé à dire d'où vous avez fait venir votre margarine?—R. Des Etats-Unis. C'est le seul pays d'où vous pouvez en importer. L'oléomargarine ne se conserve pas. Il ne s'entrepose pas. En vous le vendant, on vous fixe une limite de trente jours de conservation en bon état. Si vous le gardez plus longtemps, vous ne pouvez rien réclamer en cas de perte. La raison en est qu'il se trouve du lait dans ce produit, et, comme on sait, le lait ne se conserve pas.

Q. Avez-vous importé du beurre d'Australie dans les six derniers mois?—R. Non, monsieur.

[M. E. C. Fox.]

M. Douglas:

Q. La maison Harris Abattoir fabrique-t-elle du beurre?—R. Je le crois, mais je n'ai rien à faire avec ces gens.

Q. N'ont-ils rien de commun avec la William Davies Company?—R. Non, monsieur.

Q. Savez-vous de science personnelle d'où sont tirées ces parties grasses du bœuf qui entrent dans l'oléomargarine, de quelle partie du bœuf?—R. Oui, il s'agit de grade de suif ou de panne, soit les parties graisseuses les plus estimées dans un animal.

M. Nesbitt:

Q. Je suppose que c'est là le même gras que celui qui va dans le seau?—R. Je suppose que le gras qui va dans le seau est tiré de cette source et obtenu au moyen d'un procédé naturel.

Le président:

Q. S'agirait-il du même gras que celui qui sert à la fabrication de la graisse de cuisine, c'est-à-dire le gras de bœuf?—R. Dans la graisse de cuisine il y a l'huile de graine de cotonnier et le gras de jeune bœuf. Le gras de bœuf est fait d'oléo et de stéarine et il s'agit de séparer les deux éléments L'un entre dans la graisse de cuisine et l'autre dans l'oléomargarine.

M. NESBITT: Je crois que nous avons obtenu de M. Fox tous les renseignements voulus sur le beurre. C'est le marchand détaillant qu'il nous faut avoir devant nous, maintenant que nous possédons ces renseignements. Nous connaissons les prix de gros sur le beurre. Nous sommes à même de trouver ces prix tous les jours dans les journaux. Nous ferions mieux d'étudier maintenant la question du bacon ou du bœuf.

Le TÉMOIN: Je ne suis pas expert dans le commerce du bœuf. Je n'ai pas cette prétention.

M. Devlin:

Q. L'êtes-vous dans le bacon?—R. Je crois quelque mérite sur cette question, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. M. Fox voudra-t-il disséquer un cochon à partir du moment de l'achat jusqu'au moment de la vente et nous dire où il en est arrivé?—R. Que voulez-vous dire monsieur Nesbitt? La dernière fois que je me suis trouvé devant une commission pour témoigner, j'ai été critiqué pour n'avoir pas répondu brièvement aux questions posées. Je veux bien apporter mes lumières mais je ne veux pas trop parler.

Q. Prenons un cochon du poids de deux cents livres, combien de bacon tireriez-vous d'une pièce de ce calibre?—R. De 115 à 120 livres de bacon.

Q. De quoi se compose le reste de la pièce?—R. De 26 pour 100 d'eau et de déchets. Environ 74 pour 100 du produit peut être mis sur le marché.

M. STEVENS: Il disparaît 26 pour 100 de la pièce entière?

M. Douglas:

Q. Vous parliez de la bête sur pied quand vous mentionniez le poids de 200 livres, et quand vous dites que l'on en peut tirer 120 livres de bacon?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Faites-vous une part d'augmentation de poids pour la salaison?—R. La salaison n'apporte une augmentation que de un à deux pour 100. Affaire à négliger.

[M. E. C. Fox.]

M. Nesbitt:

Q. Vous payez $20 du cent livres, poids vivant. Le cochon pèse 200 livres. Dites-nous ce que vous en tirez?—R. Je ferais mieux de vous reporter à l'état produit par la commission qui a enquêté dans l'affaire de la Davies Company, état sur le coût du produit tiré du cochon. On y dit que le coût était de 18 cents la livre, poids vivant. Voir page 20. L'exemple est pris sur une pièce de 184 livres, poids vivant. A 18 cents la livre, on arriverait à un coût de $533.12. Ajouter ce chiffre à une perte de 71 cents par cent livres, soit $1.32 par pièce. Ajouter le coût de la nourriture, parquement, nettoyage et depeçage, soit 60 cents; perte de poids du fait de l'abattre et le reste, 23·51 pour 100, soit perte de 43·26 livres sur 184. Le coût du dressage est de $35.04, la pièce se trouvant ramenée maintenant à 140 livres. Déduire de ce coût la valeur de 4·92 livres pour 6·75 livres pour les abats, 17·67 livres pour la graisse, saindoux et engrais, ce qui forme un total de 29·34 livres, que l'on peut estimer à $3.89, ce qui réduit le coût à $31.15 pour les jambons, la longe, le ventre et les épaules. Le poids du jambon, ventre, épaules et longes irait à 111·40 livres. Ce jambon, cette longe, ce ventre et ces épaules prennent le chemin de l'Angleterre sous la forme de tranche Wiltchire. Dans la moyenne des tranches Wiltshire, on a le jambon, la longe et le bacon; en plus il arrive plus ou moins de perte pour les côtes et les os, soit environ 5·88 livres d'une valeur d'environ 64 cents, ce qui laisse un coût net de $30.51 pour 105 livres ½ de jambon, longes et ventres non fumés. Pour rattraper le coût net seulement, le marchand doit recevoir 27 livres de jambon à 29 cents la livre, 29½ livres de longes à 31 cents la livre, 21 livres de ventres à 31 cents la livre et 27 livres de Rose à 27 cents la livre, soit un total de 105·52 livres.

Le président:

Q. Ceci pour les cochons achetés à 18 cents la livre, sur pied?—R. Oui, monsieur, mais sans rien qui s'y ajoute pour son propre compte. C'est là le coût pour longes non dressées, ventres et Rose qu'il faut fumer. Pour ces opérations arrivent les dépenses suivantes: pour le jambon, 29 cents la livre, et pour la salaison et le fumage, 17 cents. Je dois déclarer que le coût a augmenté depuis l'exposition de ces données du fait de l'augmentation du prix de la main-d'œuvre, etc. Déduire encore autre chose pour 1·09 livre de gagnée dans le fumage, de sorte que vous arrivez à une somme totale de 28·16 livres de jambon fumé à $7.88. Dans l'opération du fumage il se produit une perte de poids de 2½ livres alors que le coût du fumage et celui de la livraison et de l'expédition est de 66½ cents. Finalement vous avez tiré 25 livres de jambon fumé de cette pièce qui assure au marchand $8.45 ou 32·95 cents la livre que l'on peut faire entrer avec le reste de la viande si on le désire.

M. Stevens:

Q. Quel est le coût de ce jambon?—R. 32·95 cents.

Q. A peu près 33 cents. Ce chiffre vaut-il aujourd'hui?—R. Non, monsieur, le coût du porc est actuellement plus élevé.

M. Douglas:

Q. Il nous est facile de nous procurer les prix du fumage et de tous ceux qui ont augmenté?—R. Oui, monsieur.

M. Stevens:

Q. Dans quelle proportion le coût du fumage a-t-il augmenté?—R. J'oserais dire qu'il a doublé.

Q. Depuis la date de ce rapport?—R. Ce rapport a été fait en 1917.

[M. E. C. Fox.]

Le président:

Q. Pourrions-nous apprendre un peu ce qui s'est passé en avril et mai de cette année-là? Pourriez-vous fournir au comité la moyenne des prix coûtants des cochons à la livre et pour les diverses parties de l'animal, et ce en mai et juin?—R. Non, monsieur je n'ai pas ces chiffres. Je serai heureux de les communiquer au comité.

M. Stevens:

Q. J'ai reçu ce matin une circulaire indiquant les prix, par semaine et par mois. On nous communique ces notes régulièrement. Ces prix ont augmenté ces derniers mois.—R. Nous avons payé 23 cents la livre.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez le chiffre de 33 cents la livre pour le jambon, prix coûtant, combien l'avez-vous vendu?—R. Nous aurions dû avoir 35 à 36 cents du marchand détaillant.

M. McCoig:

Q. Combien le vendez-vous actuellement au détaillant?—R. Le jambon fumé?

Le président:

Q. Le prix du bacon et du jambon livré au détaillant aujourd'hui?—R. Nous ne gardons pas de données pour le jambon. Nous demandons au commerce de détail environ 42 cents pour un jambon allant de 20 à 25 livres.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le prix du bacon, le meilleur?—R. Pour le jambon non paré, nous demandons 45 cents. Paré, nous demandons 50 cents la livre. Du jambon fumé.

Q. Et le prix du ventre?—R. Je n'ai pas ces chiffres. Nous n'en vendons pas. L'épaule fumée de bacon se vend 38 cents.

M. Douglas:

Q. A quelle date?—R. Le 9 juin.

Q. Ne vendez-vous pas de ventre de bacon?—R. Nous n'en avons pas les prix pour cette semaine-là. J'ignore pourquoi. Les prix étaient à 40 cents le 2 juin.

Q. Quel est le bacon le plus cher que vous ayez sur votre liste?—R. Le bacon paré et désossé est le plus cher. Il est à 54 ou 55 cents.

Q. Quelle marque lui donnez-vous?—R. Nous ne lui donnons pas de marque, nous disons simplement: longes parées et désossées.

Le président:

Q. Le pourcentage de vos ventes pour cette classe de bacon est petit?—R. Très petit.

M. Nesbitt:

Q. A l'heure actuelle le bacon de cette classe se vend 50 cents?—R. 51 cents pour les longes parées et désossées; 47 cents pour la longe parée.

Q. Et c'est ce que vous avez de mieux?—R. La qualité la plus coûteuse que nous nous ayons.

[M. E. C. Fox.]

Le président:

Q. Et pour la longe parée, qui constitue la partie la plus en demande, quel est le prix?—R. 47 cents.

Q. La question du coût entre forcément en cause ici, entre la date de votre déclaration et l'heure actuelle. Quelle différence existerait-il par livre sur la moyenne du coût de la préparation d'un cochon pour la vente, pièce de 280 livres, poids vivant, en le faisant passer par tous les stages de l'abattage, du fumage et de l'introduction sur le marché disons en avril et mai 1919, comparaison faite avec la date de cette déclaration?—R. Impossible de vous le dire, cependant cette différence serait en proportion des frais encourus et augmentés depuis cette date jusqu'à aujourd'hui.

Q. Je désirerais savoir combien, à votre sens, le coût actuel a augmenté?—R. Du double, à mon sens—vous parlez, n'est-ce pas, des frais des opérations.

Q. Oui.—R. Mes calculs me disent que le prix a augmenté du double.

M. Devlin:

Q. Et vos profits, de combien ont-ils augmentés?—R. Ils ont diminués; depuis 1917 on les a contrôlés.

M. Reid:

Q. Comment calculez-vous que les prix d'opération ont doublé, est-ce dans la main-d'œuvre?—R. La main-d'œuvre et le matériel qui entre dans l'exploitation; les boîtes, le sel, l'empaquetage, tout cela a plus que doublé, votre travail aussi, et donc les frais d'exploitation de l'établissement sont doubles de ce qu'ils étaient; les dépenses pour réparations et tout le reste ont augmenté.

Le président:

Q. Du fait de l'élévation des prix de tous les matériaux?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Mettez-vous tous ces frais sur le compte du bacon et du jambon?—R. Oui. Nous tâchons, dans la division de nos frais, à les égaliser autant que possible; ils peuvent toutefois varier, une fois établis sur une aussi grande échelle. Je désire seulement déclarer....

M. McCoig:

Q. Combien de fois régularisez-vous les prix du bacon, pour le commerce de gros?—R. Chaque semaine.

Q. Chaque semaine?—R. Oui.

Q. Les prix descendent-ils chaque fois que les prix du matériel baissent?—R. Oui, règle générale; vous pouvez prendre pour un fait acquis qu'il faut en agir ainsi car autrement quelqu'un baissera les prix avant vous et vous serez exposé à perdre la commande du marché.

Q. Pouvez-vous donner au comité une idée de la façon dont vous pourriez régulariser le prix du porc; existe-t-il une méthode par laquelle vous pouvez régulariser le prix de façon à ce qu'il reste le même pendant un certain temps afin que le producteur sache quel prix il pourra retirer de ses troupeaux?—R. La réponse va être longue mais je suis aise de vous la fournir. Vos calculs doivent se baser sur l'état du marché qui prend la plus grande partie de vos produits, et c'est le marché anglais qui prend la plus grande quantité des produits. Ainsi, vous devez donc, en voulant établir les prix d'achat, penser au marché anglais. Le marché anglais a été fermé pres-

[M. E. C. Fox.]

que tout le temps de la guerre du fait que le ministère anglais a fait ses achats à New-York, cependant les choses reprennent leur base normale, et le marché retrouve sa forme. Les produits s'en vont en Angleterre et le marché se vide chaque semaine, et chaque semaine on a une moyenne des prix sur ce marché; naturellement vous avez en mains un approvisionnement de six semaines pour le transport et le fumage préparatoire à l'expédition sur ce marché. Il arrive donc que vous faites vos achats cette semaine en vue de ce marché en vous basant sur ce que vous pensez, comptez ou calculez que va être le marché dans six semaines. Il arrive quelquefois que le marché monte et vous réalisez de ce fait des profits raisonnables. D'un autre côté il descend quelquefois et nous perdons beaucoup, et l'on compte alors qu'avec le temps on finira par s'en tirer à bon profit. L'expérience est un grand maître. Je sais que nous nous réunissons tous les vendredis, nous les chefs de la compagnie, et que nous nous efforçons de déterminer les prix que nous devrions payer, prix qui nous permettront assez de marge pour les opérations, enfin des prix aussi rapprochés que possible de ceux que nous sommes en état de payer; il se peut que nous nous rendions compte que dans un certain territoire on nous a coupé l'herbe sous le pied, ce que nous appelons nous prendre nos porcs; on a payé 10 ou 15 ou 20 cents de plus que nous; ou bien encore nous nous rendons compte que nous avons tiré tout le marché à nous du fait que nous avons payé des prix un peu plus élevés; et l'approvisionnement varie dans l'espace de huit jours. Cela entre dans la différence des prix payés dans diverses parties du pays, la compétition dans les achats. Enfin, c'est toujours la même chose de semaine en semaine.

M. Stevens:

Q. Les prix du marché anglais dépendent de l'approvisioinnement venu du Danemark et d'autres pays?—R. Nous entrons en compétition avec le monde entier sur le marché anglais.

Q. C'est l'approvisionnement mondial qui établit les prix du marché anglais?—R. C'est bien cela.

Q. Et les prix du marché anglais déterminent les prix en Canada?—R. Suivant qu'il existe un surplus de porcs.

M. Devlin:

Q. Alors les prix du marché anglais déterminent vos propres prix pour la vente du jambon et du bacon en Canada?—R. Naturellement; c'est dire que si le marché anglais est élevé, les paqueurs doivent de toute nécessité préparer des produits à destination du marché anglais, et que si le marché anglais est à la baisse, on prépare nécessairement les produits pour le marché canadien.

Q. Dois-je comprendre que vous entendez dire que vous fournissez le marché anglais de préférence au marché canadien?—R. Non, ce n'est pas ce que je dis; je dis que nous nous efforçons de pénétrer et de nous maintetnir sur le marché qui nous prend tous nos produits.

M. McCoig:

Q. Combien de temps à l'avance vos produits sont-ils vendus?—R. Ils ne sont vendus qu'en arrivant sur le marché et nous ne savons le prix que nous en obtiendrons que lorsque la vente est achevée.

Q. Vous n'avez donc aucune certitude sur les prix que vous allez pouvoir obtenir?—R. Non, nous ne pouvons avoir aucune réglementation des prix.

Q. En février, à peu près tout l'approvisionnement de nos porcs de cette partie du pays prenait la route des Etats-Unis; vos produits alors étaient-ils dirigés sur les marchés étrangers?—R. Non, ce qui est arrivé à la fin de janvier est que le ministère

[M. E. C. Fox.]

britannique, qui s'était procuré tous les produits alimentaires en Grande-Bretagne et dans l'Amérique du Nord pendant toute une année, cessa soudain de faire des achats sans donner aucun avis de son intention d'en agir ainsi.

Q. Cela se passait en décembre, n'est-ce pas?—R. Non, monsieur, c'était en janvier, et les paqueurs avaient leurs caves pleines en anticipation de la demande pour un autre mois. Nous ne savions rien de l'intention que l'on avait de cesser les achats; de fait, nous avions même été poussés à croire que les achats continueraient. Mais les autorités anglaises, en découvrant l'existence chez elles d'approvisionnements considérables, se dirent qu'elles avaient suffisamment de provisions pour une période allant de trois à six mois et même un an, et arrivèrent à la conclusion qu'elles n'avaient plus besoin d'en acheter. Cet état de choses causa une perturbation sérieuse, non seulement chez les paqueurs, mais chez les gens du gouvernement du Canada également.

Q. N'avez-vous obtenu aucune information de la part des gens du gouvernement au sujet de l'approvisionnement là-bas et sur ce que la demande allait probablement être?—R. J'aurais bien voulu que ce renseignement nous fût donné, mais il nous a été impossible de rien savoir. De fait, les membres du ministère de l'Agriculture ainsi que trois paqueurs canadiens s'embarquèrent la semaine suivante, passèrent en Angleterre et s'y activèrent pendant quelques semaines avant d'obtenir une demande pour notre bacon.

M. Devlin:

Q. Au temps où vos entrepôts de porcs étaient combles en Augleterre, existait-il de la rareté sur ce produit en Canada?—R. Rareté d'approvisionnement?

Q. Oui.—R. Pas que je sache.

Q. Existait-il une élévation des prix sur le marché canadien?—R. Pas que je sache.

M. Douglas:

Q. Se manifestait-il quelque augmentation?—R. Sur le marché canadien, l'horizon était à l'augmentatation. Je ne saurais vous le dire, mais c'est mon idée. On était désireux de vendre.

M. Devlin:

Q. C'était chose courante au pays que le bacon partant d'ici pour l'Europe était vendu sur le marché anglais et distribué au détail au consommateur anglais à un prix beaucoup moins élevé que le bacon de même acabit mis sur le marché canadien et distribué au consommateur canadien. Est-ce exact ou non?—R. Je ne crois pas que vous me fassiez dire un oui ou un non en ceci, car vous comparez deux choses qui ne se ressemblent pas du tout. Vous comparez le bacon exporté en Angleterre sous la forme de tranche Wiltshire, qui est bien la forme de bacon la plus facile à préparer, qui se vend en quantités considérables, sans presque aucuns frais de vente, à l'écoulement en Canada sous forme de bacon fumé en tranches, distribué en tous sens et à des centaines de milles pour chaque entrepôt, sur un territoire étendu et à des prix d'or. A mon sens, les profits obtenus par les maisons d'exportation sont plus élevés que ceux d'une maison qui se contente d'approvisionner le marché canadien.

Q. Quelle était la différence du prix de vente des viandes exportées, entre les deux pays à cette époque?—R. Cette question a été résolue depuis bien longtemps, à l'effet que nous vendons le bacon moins cher en Angleterre qu'ici. C'est une vérité fort ancienne.

Q. Au cours de l'année dernière, l'opinion s'était répandue qu'il existait une différence considérable entre les prix du bacon canadien en Angleterre, bacon livré au consommateur, et ceux du bacon canadien vendu en Canada et livré au consommateur

[M. E. C Fox.]

canadien. En acceptant l'explication que vous donnez de la différence du bacon et du coût d'opérations, pouvez-vous me donner une idée de la différence des prix?—R. Non, je pourrais dire, par exemple, que les profits du paqueur étaient aussi élevés pour le bacon que l'on dirigeait en Angleterre. Le paqueur n'est plus responsable des prix après avoir vendu son produit en Angleterre, et puisque vous voulez aller jusque-là, je suis d'avis que vous devrez établir la comparaison entre la vente en détail en Angleterre et la vente en détail ici.

Q. Je n'entrerai pas dans ces minuties.—R. Et c'est pourtant là que gît la question.

Q. Prenons votre cas à vous; quelle a été la différence entre les prix que vous ayez obtenus en Angleterre et ceux que vous avez obtenus ici?—R. Je ne saurais vraiment vous le dire, vu que la chose est toute différente.

Le PRÉSIDENT: Le point que M. Devlin désire mettre en lumière...

M. DEVLIN: M. Fox le sait parfaitement.

Le président:

Q. Vous vendez au détaillant anglais?—R. Au marchand de gros anglais.

Q. Disons-le. Vous vendez au marchand de gros anglais en même temps que vous vendez au marchand détaillant canadien?

M. DEVLIN: Et au marchand de gros canadien.

Le TÉMOIN: Presque pas aux maisons de gros; surtout aux maisons de détail.

Le président:

Q. Dans des conditions comme celles que vous venez de décrire, quelle peut être la différence entre ce que vous vendez aux marchands de gros anglais et ce que vous vendez au commerçant détaillant canadien—quelle serait la différence moyenne?

M. STEVENS: Je n'ai pas mission de protéger M. Fox, comme il le sait probablement, mais je comprends que vous le placez dans une position très difficile. Ce flanc Wiltshire n'est pas le produit qui se vend dans ce pays.

Le TÉMOIN: Et il n'est pas fumé.

M. Stevens:

Q. C'est réellement un bacon salé?—R. Oui.

M. STEVENS: Nous ne pouvons pas exiger qu'il fasse la comparaison de la différence du prix entre le flanc Wiltshire qui n'est pas tranché ni mariné et qui n'est pas sujet à la diminution. Je crois que monsieur Devlin devrait poser la question d'une autre manière.

M. DEVLIN: De quelle manière?

M. STEVENS: Si cette déclaration relativement à la différence de prix allait circuler à l'extérieur, elle serait de nature à créer une fausse impression chez le public, pour la raison que celui-ci n'aurait pas été mis en demeure d'entendre l'explication de monsieur Fox concernant la différence entre les catégories de bacon. Peut-être M. Fox pourrait-il nous faire connaître le prix qu'il reçoit pour le flanc Wiltshire, et puis nous dire combien il en coûte pour le trancher et le saler pour en faire un bacon tel que nous avons au Canada.

M. Devlin:

Q. Je pourrais résumer cela davantage, et vous le comprendrez. Est-ce qu'il y a une qualité de bacon que vous vendez sur le marché canadien et que vous ne vendez pas sur le marché anglais?—R. Non, si vous ne parlez que de qualité, mais il y a

différentes sortes de lard ou de pièce de lard. Au Canada nous vendons le porc tranché en différentes pièces, le dos, le ventre, l'épaule et le jambon, et chaque pièce se vend à différents prix, parce que tout naturellement l'épaule n'est pas....

Q. Vous avez expliqué cela amplement.—R. Et c'est là la raison pour laquelle je ne saurais établir la comparaison et répondre à votre question.

M. Nesbitt:

Q. Vous vendez tout le flanc de l'animal?—R. En Angleterre.

M. Stevens:

Q. Vous vendez les deux quartiers du porc en Angleterre?—R. Oui.

Q. Moins la queue, la tête et les pieds?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Ne vendez-vous pas une partie de ces quartiers sur le marché canadien?—R. Il n'en reste plus. Le tout est expédié. Il ne reste que les retailles. Au Canada nous tranchons le porc en quatre parties. A Toronto on ne demande que le dos; on ne veut pas de l'épaule. Il me faut trouver un marché pour les épaules, ou bien je ne puis plus couper de dos; et lorsque vous me demandez le prix des dos fumés, il faut que je sache ce que je vais avoir pour les épaules, puisque l'épaule représente un quartier du porc.

Q. N'expédiez-vous pas de bacon Windsor en Angleterre?—R. Je crois que c'est là une marque plutôt qu'une pièce. Nous ne vendons pas de bacon Windsor.

M. Douglas:

Q. Le bacon Windsor indique une marque de commerce des paqueurs?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Vous vendez une sorte de bacon en Angleterre?—R. Non, nous vendons tout le porc en Angleterre, qu'il soit maigre ou gras, tout ce qui peut faire un lard Wiltshire. Nous ne pouvons pas acheter du porc maigre, il nous faut tout acheter. Dans certaines parties du pays, on achètera le maigre; mais la raison pour laquelle on l'appelle du porc maigre est pour le distinguer du porc gras américain qui est nourri au blé d'Inde, et, comparativement au porc canadien, il est très gras.

M. McCoig:

Q. Pour revenir au point où nous avons débuté, alors que les autres membres ont commencé à poser des questions; on rapportait au mois de juin que les divers saleurs accusaient un surplus de viande dans les marchés d'Angleterre?—R. Oui.

Q. Est-ce vrai?—R. C'est vrai.

Q. Ce surplus a-t-il été diminué ou vendu depuis cette date?—R. Oui.

Q. Est-ce à ce moment-là que le prix du porc a baissé?—R. Oui.

Q. Comment se fait-il que le prix n'en fût pas diminué de l'autre côté?—R. Les prix sont baissés jusqu'à un certain point de l'autre côté, mais pas autant que dans ce pays, et pour cette raison, en plaçant nos produits sur le marché anglais, nous salons pour ce marché et expédions nos produits dès qu'ils sont salés. Nous retenons ces produits pendant longtemps. Ce n'est pas un produit d'entrepôt, comme beaucoup de gens sont portés à le croire. Les saleurs canadiens n'ont pas beaucoup d'entrepôts. Aux Etats-Unis, c'est le contraire. Aux Etats-Unis on sale le porc d'automne et on le place en entrepôt. Les saleurs ont de grands entrepôts où ils laissent leurs viandes jusqu'au moment où ils sont disposés à les vendre.

[M. E. C. Fox.]

Q. Jusqu'à quel point?—R. Ils marinent leurs viandes complètement. Ils avaient tout l'espace d'entrepôt qu'il leur fallait, tandis qu'au Canada nous étions parfois incapables d'acheter le porc, puisque nous n'avions pas d'entrepôt pour l'y conserver, et ce fut pour nous providentiel que de trouver un marché.

Q. Avaient-ils quelques notions des possibilités du marché de l'avenir que vous n'aviez pas?—R. Je le crois.

Q. C'était un fait connu que les saleurs canadiens n'achetaient pas le porc canadien?—R. Je ne demanderais pas mieux que d'avoir la prévision des saleurs américains.

Q. Si vous eussiez eu cette prévision, auriez-vous acheté le porc canadien?—R. Nous n'avions pas d'endroit pour le conserver. Je crois que la grande difficulté pour nous aurait été de recevoir un chargement de ce produit.

Q. Est-ce vrai que les acheteurs américains peuvent acheter à $15 le cent livres et que le vendeur reçoit 2 pour 100 de plus que s'il vendait son produit au Canada?—R. Evidemment.

Q. Et cet argent américain est placé au crédit de ces acheteurs à un ou deux pour cent?—R. Certainement.

Q. Et depuis une douzaine de mois, ils sont allés aux Etats-Unis, et rien qu'à cause de l'échange monétaire ils ont payé et leur transport et la perte, soit une moyenne de $30 à $40 par chargement de wagon?—R. Deux pour 100 sur la valeur du chargement, quel qu'il soit.

Q. Ils ont payé cela pour couvrir la perte. Comment expliquez-vous le mécontentement de la population de Windsor au sujet du prix du bacon et du jambon à Windsor et à Détroit où la classe ouvrière payait dix pour 100 de plus?—R. Je ne saurais vous en donner une explication, car je ne connais point les circonstances.

Q. Serait-ce à cause du fait que les saleurs américains ont été plus prévoyants relativement à l'avenir du marché, et qu'ils ont acheté pendant que vous n'achetiez pas?—R. Il importe de leur accorder cette bonne note. Je ne sais pas si vous comparez la même sorte de bacon.

M. McCoig: Je crois que le comité devrait étudier ce point un peu plus en détails. Je demandais des renseignements à M. Fox à ce sujet.

Le TÉMOIN: Il y a beaucoup de choses au sujet desquelles je ne sais rien.

Le PRÉSIDENT: Nous pourrions croire le contraire.

M. McCoig: Pouvez-vous nous dire comment les prix sont fixés en général pour le produit à l'état brut, et pourquoi l'approvisionnement de porc diminue d'année en année, étant donné que le prix en est maintenu à un niveau très élevé?—R. La quantité de pourceaux ne diminue point. Cette quantité était moindre au Canada en 1912, 1913 et 1914. C'était à cette époque où le porc était le plus rare au Canada. Je puis faire erreur, mais je crois que nous avons accusé une augmentation en 1915, puis davantage en 1916, sous ce rapport. Il y eut une diminution en 1917 à cause de la pauvreté de la récolte de l'Ouest—je crois que c'était à cette époque que la récolte de l'Ouest laissait à désirer. L'an dernier, je crois qu'il y avait au Canada plus de pourceaux qu'à n'importe quelle époque de notre histoire.

Le président:

Q. Quelle est, sous ce rapport, la perspective pour 1919?—R. Je crois que dans l'Est la perspective est des plus encourageantes; je ne crois pas qu'elle le soit autant dans l'Ouest.

M. McCoig:

Q. Vous n'avez pas à ce sujet quelques calculs ou chiffres?—R. Aucun.

Q. Au mois de décembre dernier, on semblait croire qu'on avait mis sur le marché beaucoup de pourceaux destinés à l'élevage?—R. Je ne savais pas cela.

[M. E. C. Fox.]

M. Stevens:

Q. Combien de temps faut-il pour préparer le porc pour le marché à partir du moment où il est abattu?—R. Environ quatre semaines. Il ne reste pas dans le sel pendant quatre semaines.

Q. Si le marché anglais tombe, ce produit vous reste entre les mains?—R. Il nous faut l'expédier.

Q. Vous ne pouvez pas le vendre sur le marché canadien?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Il est préparé pour le marché anglais?—R. Il n'est pas tranché de la même manière que celui qu'on demande au Canada.

M. Douglas:

Q. Vous pouvez facilement le convertir en coupes comme celles qu'on demande au Canada?—R. On peut toujours le faire, mais vous ne pouvez pas raccourcir le jambon; c'est impossible. Cet os qu'on appelle le H se trouve enlevé du jambon Wiltshire.

M. Devlin:

Q. J'ai mangé du bacon en Angleterre à différentes reprises, et j'ai mangé du bacon au Canada?—R. Je ne dis pas qu'il est impossible de le convertir ainsi, mais il faut que la grosse partie de cela soit expédiée en Angleterre, parce que le Canada possède un surplus de pourceaux.

Q. Au lieu de le perdre.—R. Il n'est pas perdu; personne n'a jamais prétendu cela.

M. Nesbitt:

Q. Vous nous avez dit que le bacon se vendait, le mois dernier ou au cours de ce mois-ci, cinquante ou cinquante et un cents en gros, c'est-à-dire le dos. A quel prix le détaillez-vous dans vos magasins?—R. J'ai cherché à apporter ici tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.. Je constate que le 26 mai on payait quarante-cinq cents la livre pour le jambon fumé, et on vendait ce même jambon au complet à quarante-six, la moitié au prix de cinquante, et, en tranches, pour cinquante-huit cents la livre; nous vendions le bacon léger, c'est-à-dire le ventre fumé, à quarante-sept et à cinquante-et-demi la livre pour la moitié, à cinquante-cinq cents pour le bacon léger en tranches et le bacon choisi, le dos, à cinquante et un; cinquante-cinq par demi-pièce et à cinquante-neuf cents en tranches. On achetait le bacon roulé à trente-six sous la livre et on le vendait par demi-pièces à quarante sous la livre et à quarante-deux cents pour le bacon roulé en tranches.

M. Stevens:

Q. Vendez-vous vos produits aux marchands détaillants au même prix que vous les vendez à vos propres magasins de détail?—R. Nous vendons aux autres pour un-sou la livre de plus qu'à nos propres magasins, parce que nous considérons nos propres magasins comme étant une chaîne de magasins de gros. Nous vendons à nos propres magasins au meilleur prix du marché.

Q. De sorte que n'importe quelle maison de détail peut obtenir des produits de vous aux mêmes conditions?—R. Oui, plus un demi-sou. En général, il y a une différence d'un demi-sou entre le prix fixé par un établissement de salaison pour le marchand détaillant, et celui du vendeur en gros, et cela à cause des frais de distribution.

[M. E. C. Fox.]

M. Nesbitt:

Q. Quant au premier porc fumé dont vous avez parlé, il présente une différence assez considérable?—R. Il le faut pour le jambon, parce que lorsque vous tranchez un jambon c'est tout ce que vous pouvez en faire. Il peut y avoir beaucoup de perte sur un jambon et peu sur un autre.

Q. La différence est d'environ huit cents?—R. Oui, mais toujours en ce qui a trait au jambon complet. Il vous faut vendre ce jambon au comptoir.

M. Douglas:

Q. Pour quelle raison demandez-vous un prix plus élevé pour le bacon mince en tranches? Il ne saurait être question de la cuisse ici?—R. Si je me rappelle bien, si vous vendez un cent tranches de jambon vous ne pouvez compter que sur quatre-vingt-quize. Vous ne pouvez jamais frapper juste. Puis il y a la main-d'œuvre chargée de le trancher. Ce n'est que des employés que vous avez dans votre magasin.

Q. Oui, mais il y a aussi des machines avec lesquelles on tranche ce jambon et qui fonctionnent très rapidement?—R. Oui, mais les clients entrent aussi très vite et ils entrent tous ensemble.

M. Nesbitt:

Q. Je crois bien qu'il doit y avoir de la perte dans la tranche.—R. Oui; il y a de la perte.

Le président:

Q. Au sujet des prix actuels du porc, êtes-vous d'avis ou non qu'on doit s'attendre à une réduction dans les prix du gros du porc?—R. Il est absolument impossible de diminuer les prix sous ce rapport.

Q. Ensuite, si l'on prenait des mesures pour faire baisser le prix du porc propre à l'industrie du bacon, quel effet telles mesures pourraient-elles avoir?—R. Je crois, M. le Président, que cela aurait deux effets, à savoir: notre porc sur pied trouverait un marché plus favorable aux Etats-Unis, à moins que vous puissiez prendre des mesures pour en empêcher l'exportatioon, et je crois que vous auriez de la difficulté à le faire. Dans ce cas vous mettriez les saleurs canadiens dans l'impossibilité de se procurer le porc voulu et, comme résultat, beaucoup d'ouvriers seraient sans emploi, puisque le commerce prendrait la route des Etats-Unis qui exporteraient ces produits en Angleterre, sans compter que tout le travail serait effectué par la main-d'œuvre américaine. En second lieu, je suis d'avis que vous ne pourriez pas faire cela parce que nos cultivateurs se plaindraient du fait que vous intervenez dans leur commerce et cela suffirait à tuer la production dans le pays.

M. Nesbitt:

Q. Vous venez de frapper le clou sur la tête, les cultivateurs ne permettraient jamais cela.

Q. Nous allons pousser cette argumentation un peu plus loin, parce que il n'y a pas à se tromper au sujet de l'agitation qui se fait dans le pays non seulement en matière de fixer les prix mais aussi de prohiber l'exportation.

M. Sutherland:

Q. A ce sujet seriez-vous disposé à obliger les cultivateurs à produire? De partout nous arrive l'obligation de fixer les prix et de prohiber l'exportation de nos produits. Par exemple, si nous allions dire aux cultivateurs: "Vous êtes tenus de vendre

[M. E. C. Fox.]

des pourceaux, si vous voulez les vendre à ce prix", quel effet cela aurait-il?—R. Je n'ai pas d'hésitation à déclarer, que ce soit de nature à plaire ou à déplaire, que si vous alliez faire cela, ce serait le coup de mort de l'industrie du bétail dans ce pays laquelle, après notre industrie du grain, est la plus importante de ce pays.

M. McCoig:

Q. Sous ce rapport, mon expérience avec les éleveurs de pourceaux me prouve que la seule raison pour laquelle la production des pourceaux n'augmente pas, c'est l'incertitude relativement aux prix que payeront les saleurs lorsque le produit en question sera prêt pour le marché. C'est là la raison pour laquelle nous n'avons pas une augmentation plus considérable dans la production du porc au Canada. Le prix du porc est toujours en baisse, et M. Fox ne saurait dire le contraire. Chaque année, à l'automne, au moment où le fermier a son loyer et sa main-d'œuvre à payer, au moment où ses pourceaux sont prêts pour le marché et où il a le plus besoin d'argent, c'est le moment où le prix du porc tombe.—R. Et c'est précisément le moment où nous recevons le moins pour notre bacon.

Q. Vous placez vos produits de porc abattu dans des entrepôts?—R. C'est là le point capital; la compagnie Davies n'a pas une seule livre de porc ou de ses produits dans les entrepôts.

M. Stevens:

Q. Au cours de l'année dernière aviez-vous de ces produits en entrepôt?—R. Non.

Q. Absolument aucun?—R. Aucun.

Q. Supposons que le gouvernement fixât le prix du porc à 18 sous la livre pour la durée d'une année, pensez-vous que cela empêcherait les cultivateurs d'en produire?—R. Je sais exactement ce qui arriverait; le porc serait expédié au dehors du pays à l'état vivant.

Q. Et si on empêchait cela?—R. De grâce, ne posez plus semblable question. Ce serait une tragédie dans le pays. Je sais que je puis gagner ma vie n'importe où, mais je suis assuré qu'agir ainsi serait commettre une tragédie nationale. Si vous avez fini de me poser des questions, je tiens à dire que nous cherchons tous à en arriver au même point. Les produits alimentaires sont rares dans le monde entier; les produits des viandes surtout y sont rares. L'Europe n'a jamais été une productrice de bétail de boucherie, mais elle a été une grande productrice de vaches à lait. Ces vaches à lait se font rares aujourd'hui en Europe. Vous n'avez dans le monde entier que deux pays producteurs de bétail, c'est l'Argentine et l'Australie. En ce qui a trait aux pourceaux, vous n'avez que deux autres pays où cette industrie progresse, ce sont les Etats-Unis et le Canada, et la production du Canada est petite si on la compare à celle des Etats-Unis. L'Allemagne occupait le second rang comme pays producteur de pourceaux. Lorsque la guerre a été déclarée, il y avait en Allemagne environ 26,000,000 de pourceaux; on croit qu'il n'en reste aujourd'hui qu'à peine 6,000,000. Malgré ce grand nombre de pourceaux qu'on comptait avant la guerre, l'Allemagne importait du saindou et autres produits de porc. Avant la guerre, les autres pays importaient peu de ces produits. Cette année ils ont importé de grandes quantités de ces produits des Etats-Unis, non pas du Canada, mais cela a le même effet sur la situation au Canada. Notre pays possède ses principales ressources dans l'agriculture, et il importe que l'exploitatioon de ces ressources soit encouragée. Il importe que nous exportions le fruit de telle exploitatioon, ou bien nous courons vite vers la banqueroute; et si nous faisons quoi que ce soit en vue de restreindre la production naturelle de grain et du bétail, nous donnons le coup fatal à une industrie vitale au Canada et il nous faudra des années pour la ramener à la vie. Quant au paqueur, ses profits ont été limités à deux pour cent sur les recettes, soit le plus faible profit qu'il soit donné à n'importe quelle industrie de réaliser, et il peut le faire parce

qu'il fait un gros volume d'affaires relativement à son capital, et jouit d'une très faible marge sur chaque vente. Le résultat est que malgré le fait que certains saleurs soient très forts et que d'autres ne le soient pas, l'élément humain entre en jeu et certains d'entre eux sont vifs à suivre le marché; il faut aussi beaucoup de finesse—tous ne sont pas doués de la même manière, mais tous sont obligés de vendre à petit profit, ou bien ils risquent de ne pas vendre du tout.

M. Devlin:

Q. Et il faut qu'ils aient de grosses recettes?—R. Il nous faut de grosses recettes ou bien nous ne pourrons pas vivre; et je crois que ce serait une tragédie si ce comité allait adopter un règlement qui serait de nature à poser des barrières artificielles, ou à tendre vers la pose d'une barrière artificielle, entre la production et la distribution.

Q. Etes-vous libre-échangiste?—R. Je n'ai jamais déclaré mon attitude vis-à-vis le libre échange, mais si je demeurais en Angleterre, je le serais.

M. McCoig:

Q. Vous savez sans doute qu'à l'heure actuelle il y a divergence d'opinion entre le saleur et le producteur?—R. J'étais sous l'impression que depuis quelques années ils vivaient dans les meilleurs termes possibles.

Q. Il y a du mécontentement...

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous dire que ce mécontentement existe entre le saleur et le consommateur?

M. McCOIG: Le producteur, le consommateur et le saleur sont mécontents. D'abord, le producteur craint d'entrer en affaires parce qu'il se trouve entre les mains des saleurs. Le consommateur est aussi entre les mains des saleurs, et le marchand détaillant croit qu'on cherche à en imposer sur lui et qu'il paye des prix trop élevés pour les viandes qu'il achète. Ce que vous avez dit ne nous aide point à résoudre la question pour la solution de laquelle nous avons été nommés en comité, à savoir quelles seraient les mesures à prendre, à votre sens, pour encourager le producteur à produire davantage, et pour placer ses produits sur le marché à des prix tels que le consommateur ne soit pas sous l'impression qu'on le vole, ou que certains intermédiaires réalisent des profits exhorbitants sur les produits qu'il consomme. Sommes-nous capables d'encourager une augmentation dans la production en garantissant aux cultivateurs un prix sur lequel ils pourront compter, et un prix qui comprendra tout le surplus que le marché puisse offrir?

Le PRÉSIDENT: La question que j'ai posée à M. Fox n'était pas de savoir si nous devions garantir au cultivateur ou au producteur un prix déterminé, ou encore si nous devions prendre des mesures tendant à déterminer ou amoindrir le prix qui doit être payé. Si l'on considère le côté opposé de la question, c'est une proposition tout à fait différente.

M. McCOIG: Le prix serait ce que le marché pourrait être en état d'offrir. Mon but serait d'encourager la production.

Le PRÉSIDENT: Si on lui garantissait à l'avance que son prix ne tomberait pas au delà d'un certain niveau, quel effet cela pourrait-il avoir?

Le TÉMOIN: Je ne sais pas si vous êtes avocat, M. McCoig, je ne connais pas votre ligne de commerce ou votre profession, mais vous ne pouvez pas savoir dans quelle position vous vous trouverez dans trois mois. Je n'ai pas de pouvoirs surnaturels, et nul autre paqueur n'a de pouvoir surnaturel. Nous ne savons jamais. Cependant, je crains très sérieusement que les prix vont baisser, et je pourrais en souffrir.

[M. E. C. Fox.]

Le président:

Q. Je voudrais profiter de votre avis à ce sujet. La compagnie du sucre a garanti le prix du sucre aux producteurs de la bette à sucre?—R. C'est là l'affaire d'une saison. Ces producteurs ont une ou deux récoltes par année. Le porc nous arrive à chaque semaine et il se vend sur cette base. Je ne connais pas le commerce du sucre, mais je sais que les commerçants de sucre reçoivent leur approvisionnement et le prix en est fixé.

M. DOUGLAS: Le prix du sucre varie à chaque jour.

M. Sutherland:

Q. Y a-t-il quelque entente entre les gros établissements de salaisons au sujet du prix qu'ils doivent payer?—R. Aucune.

Q. Est-ce qu'ils en arrivent à quelque entente?—R. Non.

Q. Est-ce qu'il y a entente entre eux à l'effet qu'un de ses établissements n'entrera point en compétition avec un autre dans le territoire de celui-ci?—R. Aucune

Q. De fait il n'y a pas beaucoup de compétition; un établissement de salaison achète généralement dans un district particulier, l'autre dans un autre district?—R. Non, il n'en est pas ainsi. Je voudrais qu'il en fut ainsi. Nous allons dans n'importe quel district pour acheter nos produits sans nous occuper du district où peut être située une autre maison du genre de la nôtre.

Q. Vous prétendez qu'il n'en est pas ainsi?—R. Je le prétends.

M. REID (Mackenzie): Si vous achetez sur le marché du bétail?—R. Nous achetons des deux côtés. Nous n'envoyons pas d'acheteur de ce côté-là. Certaines maisons affectées à ce genre de commerce obtiennent les prix de nous le vendredi ou le samedi pour la semaine suivante. Nous leur avons dit qu'ils pouvaient payer un tel prix pour le porc, et il y a une différence reconnue. Ce prix était 22 sous à cette époque et aujourd'hui il est monté à vingt-cinq sous le cent. Cette différence est à la faveur de l'acheteur.

Q. C'est une commission?—R. Oui, c'est réellement une commission.

M. Reid:

Q. Le point soulevé par M. Devlin est de savoir ce qui pourrait empêcher l'augmentation dans la production du porc. Nous savons très bien que s'il y a sur le marché un surplus de porc, le prix baisse. Ce porc peut bien avoir été engraissé au moyen de grain très dispendieux et, dans ce cas, le producteur est le perdant. Tout naturellement, il ne peut pas rester dans le commerce du porc s'il y perd de l'argent?—R. Je n'ai jamais connu de cultivateur qui, après un certain temps, ait déclaré perdre de l'argent. Il peut bien perdre de l'argent sur une vente de têtes de porc ou encore sur une portée. Ceci se rencontre comme incident dans n'importe quel genre de commerce. Mais après un certain délai raisonnable, je n'ai jamais connu de fermier qui ait perdu de l'argent dans l'élevage des pourceaux.

Q. Je crois que vous en avez vu aujourd'hui?—R. Non monsieur; je n'ai pas vu de cultivateur récemment qui ait déclaré avoir perdu de l'argent à cause de son commerce.

M. McCoig:

Q. Je ne crois pas que vous cherchiez à en rencontrer. Vous avez parlé de la saison de 1914, lorsque le prix du grain avait doublé. Vous admettrez qu'au début de la saison, alors que la récolte de porcs était la grande question du jour: la quantité de porc au pays était en baisse, et elle a baissé depuis cette date. Malgré votre connaissance du commerce, je puis vous assurer qu'en tant qu'il s'agisse des comtés de Kent et d'Essex vous êtes dans l'erreur?—R. Les comtés de Kent et d'Essex sont uniques

[M. E. C. Fox.]

comparativement au reste du Canada. Vous avez dans ces comtés une petite zone de blé d'Inde et vos pourceaux sont nourris au blé d'Inde. Si votre récolte de blé d'Inde manque, votre production de pourceaux diminue, tandis que si cette récolte est meilleure que celle du reste du Canada vous produisez davantage. J'ai toujours répondu à vos questions en considérant le Canada comme un tout. J'ai vu des époques où les comtés de Kent et d'Essex, avec de fortes récoltes de grain, produisaient plus de porcs que le reste du Canada. Cela dépend beaucoup de la nature de la récolte.

M. McCoig: Toute la situation dans Kent et Essex, c'est le mécontentement qui règne entre le consommateur et le producteur. C'est là la source de trouble en ce qui nous concerne. Le consommateur est mécontent; il en est ainsi du producteur, et j'avais espéré obtenir de vous quelques renseignements à l'effet de donner de l'assurance au consommateur et de l'encouragement au producteur.

M. Davidson:

Q. De temps à autre nous arrivent des rapports peu encourageants à l'effet que de grandes quantités de produits alimentaires ont été détruits dans les villes, à cause que des spéculateurs ont retenu des produits plutôt que de les vendre à des prix raisonnables, avec le résultat que ces produits se sont gâtés. Quelle est votre expérience sous ce rapport?—R. Je ne crois pas en ces rapports. Je soutiens absolument que les quantités de produits alimentaires ainsi perdus ne s'élèvent pas à plus que ce qu'il arrive de perdre par accident, ce qui est inévitable dans un commerce comme celui-ci. Je ne dis pas que tout entrepôt, exploité par un établissement de salaison, est sous le contrôle des inspecteurs du gouvernement, et toute personne engagée dans un commerce interprovincial est sujette à l'inspection officielle du gouvernement. Il n'y a pas un dix millièmes de un pour cent de ces produits détruits ou gaspillés.

M. McCoig:

Q. Maintenant, quant à ce que vous avez dit à l'effet qu'il y avait un surplus, j'ai précisément ici un rapport de la semaine se terminant le 5 juin et qui fixe à 9,532 le nombre de pourceaux, et à 15,656 celui de la même semaine en 1918?—R. Il ne faut pas oublier que la semaine close le 5 juin était une des plus chaudes semaines du mois de juin, et quiconque aurait osé envoyer ses pourceaux au marché pendant cette semaine aurait fait preuve ou de folie, ou hardiesse peut-être. Je ne crois pas que cela puisse servir de base solide pour établir une comparaison comme celle-ci, c'est-à-dire la livraison d'une semaine seule contre celle de la semaine précédente. Il serait plus juste de considérer les livraisons d'une saison comparativement à celles d'une autre saison.

M. Douglas:

Q. Que penseriez-vous du contrôle des établissements de salaison par le gouvernement?

M. Devlin: Cette question n'est pas tout à fait raisonnable.

M. Douglas: L'opinion générale au Canada semble favoriser une telle mesure.

M. Devlin: Je ne crois pas que le témoin coit favorable à un tel projet, ou bien il me surprendrait énormément.

Le témoin: Je crois que vous avez raison, M. Devlin, mais je ne suis pas contre le projet pour des raisons personnelles.

Le président:

Q. Supposons qu'on vous offrirait le même salaire pour administrer une institution semblable pour le gouvernement, je crois bien que vous n'hésiteriez pas à l'accep-

tetr?—R. Ceci est une autre question. C'est une question personnelle, je la considère même nationale. Je ne suis pas contraire à un tel projet pour des raisons purement personnelles; je suis contre, pour des raisons nationales, parce que je suis convaincu que les affaires relevant de tels établissements ne seraient pas la moitié aussi bien faites. Le commerce des salaisons est un commerce individuel qui donne pleine et entière liberté à celui qui est chargé de sa direction, parce que c'est un commerce d'échange et la direction doit avoir les mains libres. Il commet des erreurs tout comme le commun des mortels, mais il lui faut toute liberté. Cette semaine, j'ai ou je n'ai pas foi dans le marché des pourceaux. Je peux bien me dire que cette semaine je n'achèterai pas de porc; tout le monde ne pense pas de la même manière, ni n'entretient les mêmes vues. D'après le système du contrôle par le gouvernement, vous n'aurez pas de l'industrie du bétail la même réponse que vous vous attendiez d'avoir et, après tout, c'est là le seul but de ce contrôle.

M. Douglas:

Q. Au cours de votre expérience, est-ce qu'il y a quelque compagnie de saleurs, dirigée d'après des principes d'affaires, qui ait fait faillite durant ces dernières années au Canada?—R. Non, monsieur.

Q. N'est-il pas vrai que les établissements de salaison au Canada ont progressé d'une façon notoire?—R. Je ne saurais dire qu'ils ont progressé d'une façon notoire, sauf dans ce sens que, durant la guerre, les profits réalisés par ces maisons ont été plus grands que par le passé, tout comme ceux d'un grand nombre de fabricants, et à même lesquels profits ils ont payé largement à l'État, et ce pourcentage payé au gouvernement, tout le monde le connaît ou est à même de le connaître.

M. Devlin:

Q. Lorsque vous avez fait rapport au Commissaire de l'enquête sur la chereté de la vie, lui avez-vous fait tenir un état de vos profits annuels?—R. Il trouvera chez le Commissaire en question, comme au ministère des Finances, le bilan et l'état des profits et pertes de la compagnie William Davies, à partir du 31 mars 1912 jusqu'à la présente date.

M. DEVLIN: Je crois que nous ferions aussi bien de nous procurer ces documents

M. Reid:

Q. Je crois que vous avez dit, comme raison de l'augmentation du prix du porc, que vous n'aviez pas d'entrepôt où placer ce produit?—R. Nous n'avions pas d'endroit pour le marinage de ce produit; tout l'espace à notre disposition était rempli.

Q. Qu'a-t-on fait pour remédier à la situation?—R. Trois paqueurs accompagnés d'un fonctionnaire du ministère de l'Agriculture sont allés en Angleterre, et pendant deux ou trois semaines on a cherché à convaincre le ministre des Vivres de l'Angleterre de l'importance qu'il y avait à continuer d'acheter au Canada, et finalement nous avons obtenu une commande.

Q. Pourquoi a-t-on attendu jusqu'au moment où le marché fut encombré?—R. Je n'en sais rien.

Q. Qui était à blâmer pour une telle négligence?—R. Je n'ai jamais cherché à découvrir le coupable. Je ne crois pas que cela fût dû à quelque incompétence de la part des maisons canadiennes. Je crois plutôt qu'il y avait au fond un de ces accidents fortuits survenus au moment de l'armistice.

Q. A qui a-t-on fait la vente qui releva la situation?—R. Au ministre britannique des Vivres.

Q. C'est dire que c'est le ministre britannique des Provisions qui a acheté cette viande?—R. On en achetait de l'autre côté depuis un an et demi. Ils en ont acheté

une autre quantité. Ils ont arrêté d'en acheter et, cependant, ils ne voulaient pas permettre la libre exportation vers les marchés britanniques.

Q. Ils la permettent à l'heure actuelle?—R. Ils firent un achat de quelque importance et puis ils abandonnèrent le contrôle du transport; c'est à ce moment qu'on pût expédier nos propres marchandises du Canada.

Q. A ce moment là, on ne permettait pas d'expédier?—R. Nous ne pouvions pas vendre, et, par conséquent, nous ne pouvions pas expédier.

M. Douglas:

Q. Maintenant pouvez-vous vendre à n'importe qui?—R. Oui en Angleterre.

M. Nesbitt:

Q. Le marché est ouvert aujourd'hui comme avant la guerre?—R. C'est vrai.

M. Reid:

Q. Lorsque vous êtes allé en Angleterre, je comprends que vous aviez avec vous une grande quantité de carcasses de bœuf que vous cherchiez à vendre?—R. Nous en avions une petite quantité.

Q. Les avez-vous vendues? R. Finalement, ils les ont vendues, mais après que nous sommes partis.

Q. En Angleterre?—R. Je crois que ce bœuf a été expédié en Italie, mais il a été vendu par l'entremise des autorités britanniques.

Q. Cette viande de bœuf était-elle déposée dans les entrepôts anglais à ce moment-là?—R. Non, monsieur, dans les entrepôts canadiens.

Q. Et plus tard on l'expédia en Angleterre?—R. On l'expédie à l'heure actuelle. Je ne sais pas si on doit l'expédier en Angleterre. Je crois que ce bœuf a été acheté de la part du gouvernement italien et dans ce cas je pense bien qu'on l'expédie en Italie.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez dit à M. Sutherland qu'il n'y avait pas d'entente lorsque voux fixez vos prix le vendredi ou le samedi pour la semaine suivante?—R. Oui, monsieur.

Q. La variation est très limitée?—R. Elle est assez considérable, et elle est causée par la compétition en achetant à tel ou tel endroit.

M. McCoig:

Q. Vous n'êtes certainement pas sérieux lorsque vous dites que les saleurs ne savent pas ce qu'ils vont payer pour le porc la semaine prochaine?—R. J'ai dit qu'il n'y avait pas d'entente.

Q. N'y a-t-il pas de communication par téléphone le vendredi soir lorsque le mot est donné aux divers acheteurs?—R. Dès que j'ai donné le mot à mes propres acheteurs, c'est-à-dire une heure après, les autres savent ce que nous allons faire.

M. Reid:

Q. Un contrat de gentilhomme?—R. Non, il n'y a pas de contrat de gentilhomme; les prix d'achat indiquent cela, pour le porc sur pied; mais en même temps il y avait une tendance à la hausse dans les prix du bacon à partir de 1918 jusqu'à février 1919.

M. Reid:

Q. Il est possible. Vous nous avez dit que le coût du marinage avait doublé?—R. Peut-être à cause de cela, mais je ne le crois pas.

[M. E. C. Fox.]

Q. Je crois que les états que nous avions il y a quelque temps indiquaient cela?—R. Je ne crois pas que cette tendance soit aussi forte que cela.

Le président:

Q. Pouvez-vous donner à ce comité quelques renseignements au sujet de la moyenne des dépenses d'exploitation dans votre commerce de détail? Quel pourcentage pourrait-il y avoir?—R. Voulez-vous faire allusion à tous les frais d'exploitation?

Q. Oui.—R. On estime qu'ils s'élèvent de 18½ à 20 pour 100 de la valeur de la marchandise vendue.

Le témoin se retire et le comité ajourne jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

Le Comité reprend ses séances à 3.45 p.m. sous la présidence de M. Nicholson.

Monsieur W. E. Matthews est appelé, assernenté et interrogé.

Le président:

Q. M. Matthews, vous êtes le gérant où le secrétaire de la compagnie Matthews-Blackwell, je crois?—R. J'en suis le président.

Q. De l'établissement de marinage et de produits Matthews-Blackwell?—R. Oui.

Q. M. Matthews, voudriez-vous faire part à ce Comité de quelques explications au sujet de la quantité de beurre que vous avez déposé en entrepôt en juin et juillet 1918, ainsi qu'au coût de la mise de ces produits en entrepôt?—R. Je suis peiné de ne pouvoir donner ces explications, vu que tous ces renseignements se trouvent à Winnipeg, et que ce n'est que hier soir, vers les quatre heures, que j'étais appelé ici. Je pourrais faire préparer ces renseignements et vous les faire expédier.

Q. Alors il vous est impossible de nous donner un état détaillé des transactions faites par votre compagnie au sujet du beurre en 1918?—R. Non, sauf peut-être que nous nous trouvons dans la même position que la maison Davies, comme vous l'a dit M. Fox ce matin, nous achetons sur le même marché.

Q. A ce sujet, est-ce qu'il existe, entre les différents saleurs, quelque entente en vertu de laquelle certain territoire serait limité au commerce d'un établissement de salaison quelconque?—R. Non; je ne connais pas le système, je ne connais pas les détails du système dans le Manitoba, mais je crois que nous achetons notre beurre en grande partie des beurreries à travers le pays et aussi des marchands de gros. Dans l'Est, la valeur du beurre est déterminée à Montréal, c'est-à-dire à l'encan officiel.

Q. L'officier officiel?—R. L'encan officiel qui a lieu le lundi et le vendredi.

M. Stevens:

Q. Qu'entendez-vous par encan officiel?—R. Les cantons de l'Est constituent la source principale de beurre du Canada, et le beurre qui y est produit est de qualité supérieure. Les beurreries expédient leur beurre à la Société coopérative qui le met à l'encan deux fois la semaine, et c'est le prix officiel de l'encan qui détermine celui qui doit être payé aux beurreries de tout le pays.

M. Nesbitt:

Q. En est-il ainsi pour le fromage?—R. Non, le fromage est vendu à l'encan à différents endroits.

M. Stevens:

Q. Est-ce là le seul endroit où l'encan a lieu pour tout le Canada?—R. Le seul que je connaisse.

[M. E. C. Fox.]

Q. Est-ce qu'on en vend en grandes quantités à ces encans?—R. Non, pas en très grandes quantités; peut-être 1,200 ou 1,500 boîtes à chaque vente par encan.

Q. Cet encan a lieu une fois la semaine?—R. Deux fois la semaine.

Le président:

Q. Et vous dites que c'est là que se détermine le prix du beurre pour le Canada?—R. Oui, de la manière suivante: on peut avoir fait avec les beurreries de ces cantons certains arrangements en vertu desquels elles nous fournissent de beurre pendant toutes la saison et le prix que nous sommes tenus de payer est le prix déterminé à l'encan de la semaine durant laquelle telle quantité de beurre nous est expédiée. Bien que nous n'achetions pas à l'encan, il nous faut payer le prix ainsi déterminé.

Q. Quels sont les acheteurs qui suivent les encans?—R. Nous les suivons, ainsi que la maison Hudson, Lobell et Christmas, et les gros commerçants de beurre.

Q. Combien d'acheteurs pourrait-il y avoir?—R. Peut-être une vingtaine.

Q. Est-ce qu'il se fait des arrangements entre eux au sujet des prix?—R. Aucun.

Q. C'est un encan absolument libre de tout contrôle?—R. Absolument.

Q. Avez-vous quelques renseignements, M. Matthews, au sujet des prix auxquels le beurre a été vendu au cours des mois de janvier, février et mars de cette année?—R. Nous avons tous nos documents, mais ils ne sont pas ici. D'autant plus qu'ils ne sont pas mis en dossiers de la manière expliquée par la dépêche qui en faisait la demande; il nous faudra les faire venir de Winnipeg. Nous avons cinq établissements, et notre bureau central est à Toronto. Il nous faudra recueillir ces documents et les réduire au point où vous pourrez en tirer les renseignements dont vous avez besoin. Je puis vous les procurer facilement, et cela dans quelques jours.

Q. Vous ne pouvez pas nous donner de renseignements au sujet du marché du beurre, c'est-à-dire la variation des prix dans votre commerce cette année?—R. Voici: l'été dernier nous avons acheté du beurre et nous n'avons pu nous procurer que les deux tiers de la quantité dont nous avions besoin. Vous comprenez que dans ce pays il nous faut acheter notre approvisionnement d'hiver au cours de la saison d'été; nous avions rentré environ les deux tiers de notre approvisionnement lorsque le Gouvernement réquisitionna tout le beurre fabriqué au mois d'octobre, et cela a diminué de beaucoup l'approvisionnement qu'il nous fallait.

M. Douglas:

Q. Le gouvernement a réquisitionné tout le rendement de beurre?—R. Non, il réquisitionna le beurre des beurreries, et, quant au beurre que nous avions en mains, il nous a fallu le vendre sur le marché aux prix fixés par le Contrôleur des vivres.

M. Nesbitt:

Q. Vous aviez le prix du marché à votre bureau central?—R. Oui, ces chiffres ainsi que les états hebdomadaires de toutes nos succursales—Montréal, Toronto, Winnipeg, Brantford, Peterboro et Ottawa—, sont mis en dossiers à notre bureau principal; c'est le Dr McFall qui est chargé de cela; il était ici il y a quelque temps et il avait en mains tous ces renseignements.

Le président:

Q. Alors, nous pourrions obtenir tous ces renseignements du Dr McFall, c'est-à-dire ceux qui ont trait à la quantité de beurre que vous avez mis en entrepôt l'an dernier, ainsi qu'au prix auquel ce produit a été mis en entrepôt?—R. Oui, ainsi que le prix auquel nous l'avons vendu et la quantité en mains à chaque semaine. Je crois que vous pouvez avoir tous les renseignements dont vous avez besoin dans les rapports qui lui ont été faits à cette époque.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Dans ce cas, messieurs, je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'aller plus loin sur ce point. J'allais vous poser une autre question: quel a été l'effet, sur le commerce du beurre en général, de l'action prise par le gouvernement lorsqu'il a réquisitionné tout le rendement de beurre du mois d'octobre et d'une partie de novembre—c'est-à-dire tout le rendement d'environ six semaines?—R. Cinq semaines.

Q. Quel en a été l'effet sur le commerce canadien, ou sur le commerce du beurre au Canada, et le résultat relativement aux prix?—R. Cette mesure n'a pas eu d'effet sérieux, parce que la quantité que nous avions en mains était limitée. Il nous a fallu vendre notre beurre à un profit de 4 pour 100 dans le gros et de 10 pour 100 dans le détail; et quelqu'ait été le prix payé pour ce produit nous étions forcés de le vendre à ces conditions. On était tenu d'envoyer notre affidavit à chaque semaine pour indiquer la quantité de beurre vendu, de sorte que la quantité en mains n'aurait pu y faire de différence. Aux Etats-Unis, les autorités se sont emparées de 50 pour 100 des produits qui se trouvaient aux mains des paqueurs, et cette mesure eut pour effet de faire hausser le prix d'environ 20 cents; et alors nous avons essayé d'expédier nos produits aux Etats-Unis.

M. Stevens:

Q. Au sujet de ce pourcentage de 4 et de 10, pourriez-vous nous dire brièvement ce que vous incluez dans le coût en dehors du prix payé? Vous avez payé un certain prix de temps à autre? R. Avant de calculer le 4 pour 100, nous constatons le prix du transport et le prix du beurre, le prix d'entreposage ainsi que le taux fixé par la commission et accordé par M. McFall.

Q. Deux septièmes d'un cent?—R. Non, je ne le pense pas. Le docteur McFall fixait son propre taux. Ils avaient un système qu'ils ont suivi à la lettre.

Q. C'était pratiquement la même chose?—R. Oui.

Q. Cela ne se chiffrerait pas à plus d'un tiers d'un sou par mois?—R. Pas même à cela.

Le président:

Q. Vos frais supplémentaires couvrent les frais de manipulation?—R. Oui, et les frais de vente.

Q. Vous envoyez des voyageurs au dehors?—R. Oui.

Q. Et la marge de quatre pour cent sur le prix du gros couvre tout cela?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Est-ce la somme brute?—R. Oui.

Q. Vous ajoutiez quatre pour cent sur les frais de transport?—R. Oui.

Le président:

Q. On vous accordait 10 pour 100 dans le commerce de détail?—R. Oui, pour la vente aux marchands de détail.

Q. En plus de la vente aux commerçants de gros et de détail, vous exploitiez une série d'établissement de détail?—R. Oui.

Q. Quelle est environ la marge entre les prix que vous demandiez aux commerçants de détail et ceux auxquels vous vendiez aux marchands de gros?—R. Le coût d'exploitation de nos magasins de détail s'élève à environ seize ou dix-huit pour cent, et puis nous cherchons à réaliser un petit profit à même ce commerce.

M. Stevens:

Q. Si vos clients étaient tenus d'apporter leurs produits avec eux et si vous n'aviez pas de livraison à faire, de combien cela réduirait-il le coût d'exploitation?—

[M. W. E. Matthews.]

R. A ce sujet, je pourrais dire que la grève s'est déclarée la semaine dernière parmi nos hommes de livraison; et nécessairement cela dépend de votre capacité de le faire. Le gros commerce ne pourrait pas le faire. Je crois que nous avons le plus gros commerce du genre à Ottawa et nous servons la meilleure classe de gens. Prenez le cas du premier ministre, par exemple, on ne saurait lui imposer la tâche d'apporter ses marchandises avec lui ou celle d'envoyer quelqu'un la chercher; il faut la lui livrer à domicile.

Le président:

Q. Laissons là la question de savoir si les clients voudraient le faire ou non, il serait intéressant d'avoir votre avis quant au résultat d'une telle mesure? R. Je crois qu'une telle mesure établirait une différence de 5 ou 6 pour 100.

Q. Vous dites que les frais de livraison s'élèveraient à 5 ou 6 pour 100.

M. Reid:

Q. Dites-vous qu'il est nécessaire pour vous d'avoir des voyageurs?—R. Pour le commerce de gros.

Q. Pensez-vous que cela soit nécessaire au commerce?—R. C'est la compétition qui rend la chose nécessaire. D'après la situation, aujourd'hui, si vous n'aviez pas de voyageurs sur la route vous ne pourriez pas vendre de marchandises.

Q. Supposons que toutes les compagnies soient obligées de rappeler leurs voyageurs de la route, ne pensez-vous pas que ce serait de nature à réduire le coût des marchandises?—R. Très pobablement.

Q. Si tous les voyageurs étaient rappelés, serait-il possible pour vous de diriger votre commerce sans leur concours?—R. Est-ce que vous parlez de toutes les lignes de commerce?

Q. Parlons de votre commerce seulement.—R. Je pense bien qu'on ferait de notre mieux, mais cela rendrait la situation très difficile. On ne pourrait pas vendre nos produits.

Q. Pour quelle raison?—R. Par quel moyen pourriez-vous les vendre?

Q. De quelle manière Eaton vend-il ses marchandises?—R. Il ne vend pas de produits périssables. Conduire un établissement de salaison n'est pas du tout la même chose que conduire une autre ligne de commerce.

M. Mackie (Renfrew):

Q. Dans la ville d'Ottawa, combien de fois votre voyageur visite-t-il chaque localité?—R. Une fois la semaine.

Q. Il rend visite à chaque boucher de la localité?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Ne pourriez-vous pas leur donner le prix soit par le télégaphe ou le téléphone?—R. Il survient toujours quelques changements dans notre ligne de commerce; des nouveaux arrivent et les anciens abandonnent. Vous ne pourriez pas faire cela.

Q. N'est-ce pas un fait que c'est la compétition qui vous oblige à mettre des voyageurs sur la route?—R. Dans le commerce de gros. Je crois que le taux de vente varie de un et demi à deux pour cent.

Q. C'est là le pourcentage destiné à couvrir les frais du voyageur?—R. Oui, son salaire et ses dépenses.

Q. Est-ce que vous pourriez faire à moins de cela?—R. Je ne le crois pas.

[M. W. E. Matthews.]

M. Stevens:

Q. Pensez-vous que cela tendrait à réduire le coût élevé de la vie, surtout celui des produits que vous vendez, si vous adoptiez le système de vendre sans livrer ou exiger le paiement pour toute livraison que vous seriez obligés de faire?—R. Les personnes qui auraient à payer pour se faire livrer la marchandise auraient à payer plus cher afin de compenser pour celles qui apporteraient la marchandise avec elles, n'est-ce pas?

Q. Oui, c'est le point auquel je veux en venir.—R. Et à moins que tout le monde soit obligé de faire de même, la chose serait impossible.

Q. Sans doute la personne qui apporte sa marchandise avec elle est tenue de payer les frais de la livraison à une autre personne?—R. Oui.

Q. Ne serait-il pas plus juste de faire payer le service par la personne qui le reçoit?—R. Il va sans dire.

Q. Pensez-vous que la chose soit possible?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Pensez-vous qu'il serait possible d'établir ce système, de vendre au comptant sans livrer, dans les magasins des grands centres comme Ottawa, Montréal, Toronto, etc., où l'on vendrait des produits comme le beurre, le fromage ou les viandes au plus bas prix possible auquel vous pourriez livrer la marchandise tout comme le paqueur vend au commerce de gros?—R. Tout est possible, mais cela attirerait une certaine somme d'affaires.

Q. Vous allez dans un "cafeteria" et vous faites servir un repas très rapidement, et puis votre repas vous coûte moins cher qu'un repas dans un restaurant ordinaire. Ne pourrait-on pas adopter le même système dans un établissement de viandes?—R. Vous ne pourriez pas couper le bœuf de cette manière-là; peut-être pourriez-vous vendre des marchandises en colis ou en boîtes.

Q. C'est la question de vendre au public au plus bas prix possible, s'il oublie le service et paye comptant?—R. Il n'y a pas de doute qu'un tel système tendrait à réduire le prix de ces produits de 5 ou 6 pour cent.

Q. Pas plus que cela?—R. Non. Le coût total est de 16 ou 18 pour cent. Cela comprend le loyer et la main-d'œuvre, le service du téléphone, le papier d'emballage et tous les frais du magasin. Il faut que ces frais soient payés.

Q. Et la livraison?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée du pourcentage que représente le loyer dans vos dépenses?—R. Non, je ne pourrais pas faire cela.

Q. C'est un pourcentage assez élevé?—R. Non, je ne le crois pas. Peut-être quatre pour cent.

Q. Par exemple, vous dites que la vente du détail vous coûte 16 pour 100. Voulez-vous dire qu'un quart de ce chiffre est absorbé par le loyer?—R. Oui, à peu près cela, le loyer, les taxes et le permis d'affaires. A Ottawa, tous ceux qui vendent de la viande au détail sont tenus de payer un permis d'affaires.

Q. De combien?—R. Un dollar par semaine pour chaque établissement.

Le président:

Q. Vous avez un commerce de détail à Ottawa?—R. Oui.

Q. Quel est votre prix de détail pour le beurre à l'heure actuelle à Ottawa?—R. Le meilleur beurre de beurrerie se vend aujourd'hui à 60 sous la livre dans Ottawa.

M. Devlin:

Q. J'ai eu une expérience intéressante ce matin; je téléphonai à un épicier de la ville et lui demandai le prix du beurre qu'il me dit être de 55 et 58 sous la livre pour le beurre en pains?—R. Du beurre de laiterie.

[M. W. E. Matthews.]

Q. A 66 et 68 sous la livre pour le beurre de crème, c'est huit sous de plus que le vôtre. Comment expliquez-vous cela?—R. Vous pouvez expliquer cela de différentes manières; le prix du beurre est baissé de deux ou trois sous la semaine dernière, et peut-être avait-il en mains un produit qu'il cherchait à vendre à un plus gros profit.

M. Nesbitt:

Q. Pourquoi cette différence énorme entre ces deux catégories de beurre.

M. DOUGLAS: C'est une différente sorte de beurre.

Le président:

Q. Votre compagnie vend une grande quantité d'œufs?—R. Non, nous n'en vendons pas en très grande quantité. Nous en vendons un peu.

M. Nesbitt:

Q. En général, quel est le coût d'exploitation d'un magasin de détail?—R. Environ 18 pour cent. Nous avons 14 magasins dans Ottawa, et ils nous coûtent de 13 à 18½ pour cent, et en été, lorsque les gens s'en vont à la campagne, ils nous coûtent jusqu'à 20 pour 100.

M. Stevens:

Q. Dans votre commerce, lequel est le plus payant, celui du gros ou celui du détail?—R. Le commerce du détail est plus régulier: il n'y a pas beaucoup d'argent dans le détail. Le commerce du gros est plutôt de la spéculation.

Q. L'exportation?—R. C'est un commerce spéculatif. En certaines saisons on perd de l'argent et en d'autres on réalise des gros bénéfices. Il n'y a pas de prix garantis. Dans le commerce de détail on est maître de son entreprise.

M. Douglas:

Q. Lorsque vous parlez du coût d'exploitation d'un commerce de détail, est-ce que vous considérez chaque magasin en particulier ou bien considérez-vous tous vos magasins comme formant une seule entreprise?—R. Nous les considérons individuellement.

Q. Quelle est la somme des recettes de vos magasins?—R. Environ $160,000 par année.

Q. Voulez-vous dire qu'un magasin dont les recettes s'élèvent à $160,000 par année coûte 10 pour 100 d'exploitation?—R. Oui.

Q. Je comprends bien qu'un commerce de $40,000 par année puisse vous coûter autant que cela, mais lorsque vous considérez une entreprise qui vous rapporte de $150,000 à $160,000 par année, il me semble que le coût d'exploitation est un peu exagéré?—R. Nous donnons un très bon service. Nous donnons le meilleur service de la ville.

Le président:

Q. Est-ce que les augmentations de salaire ont affecté le coût d'exploitation du commerce?—R. Certainement; autrefois nous pouvions exploiter le même commerce pour 12 à 13 pour 100, mais depuis cette exploitation a augmenté de beaucoup.

Q. Vous dites que vous ne vendez pas d'œufs en grandes quantités?—R. Non, pas en très grande quantité.

Q. J'étais sous l'impression que vous en vendiez un très grand nombre. Avez-vous des chiffres au sujet du prix des œufs qui sont entrés dans vos entrepôts au cours de 1918?—R. Non, je n'ai pas ce renseignement.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Avez-vous quelques-uns de ces renseignements relativement aux premiers mois de l'année?—R. Je sais que nous avons acheté des œufs de la campagne à 44 et 45 sous la d'ouzaine.

Q. Cette année?—R. Oui. Je crois que les magasins de campagne les vendaient à 50 sous la douzaine.

Q. Les avez-vous achetés des marchands de la campagne, ou bien sont-ce vos acheteurs qui ont parcouru la campagne?—R. Un peu des deux.

Q. A ce sujet, est-ce qu'il y a quelque entente entre les divers acheteurs en vertu de laquelle un certain district est assigné à un certain acheteur qui n'est pas dérangé par un autre acheteur?—R. Non, pas que je sache.

Q. Avez-vous à faire face à la compétition dans l'achat de vos œufs?—R. Il le faut, autrement nous perdrions notre commerce.

Q. Je ne crois pas que vous m'ayez compris; est-ce que vous rencontrez des compétiteurs sur la route?—R. Oui, nous les rencontrons partout et à toute heure.

Q. A quel prix vendez-vous vos œufs dans le détail à l'heure actuelle?—R. Je ne saurais vous le dire.

M. DEVLIN: N'est-ce pas à 55 sous la douzaine?

Le PRÉSIDENT: Des œufs qui coûtent 50 sous dans la campagne.

M. Nesbitt:

Q. Ceci nous amène à parler de la question d'acheter des œufs au printemps et de les retenir jusqu'à l'hiver. On semble croire un peu partout qu'au mois d'avril ou mai, en campagne, vous achetez des œufs à 35 et 45 cents la douzaine et que vous retenez ces œufs jusqu'à l'hiver. Pouvez-vous nous dire la différence du prix d'un produit qui est acheté de cette manière et retenu jusqu'à l'hiver?—R. Depuis l'organisation du contrôle des vivres, nous n'avions pas le droit de vendre à un prix plus élevé que celui stipulé par les autorités. Nous nous en sommes tenus à cela. Avant la guerre il y avait moyen de faire de la spéculation en achetant des vivres pendant la saison d'abondance pour les vendre à une époque de rareté. Nous avons fait de l'argent de cette manière en certaines saisons; nous en avons aussi perdu beaucoup en d'autres saisons.

M. Stevens:

Q. Il n'y a pas de limites au profit que vous réalisez dans votre commerce d'exportation?—R. Mais, pendant la durée de la guerre nous ne pouvions pas vendre du tout pour le commerce d'exportation.

M. Devlin:

Q. Ne différez-vous pas en quelque sorte des autres paqueurs? N'avez-vous pas un certain cercle de clients qui vous fournissent des œufs de temps à autre?—R. Nous nous efforçons d'en arriver à cela, surtout dans les environs d'Ottawa; mais cet approvisionnement représente un très petit pourcentage de notre approvisionnement total — peut-être trois ou quatre pour cent.

M. Mackie:

Q. Vos voyageurs sont-ils à salaire ou à commission, ou bien, encore, sont-ils à salaire et commission?—R. A salaire.

Q. A salaire seulement?—R. Oui.

Le président:

Q. Sous le rapport de votre commerce de gros, combien vous coûte votre vente par l'entremise de vos voyageurs?—R. De un et demi à 2 pour 100.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Alors, pourvu que votre efficacité n'en souffre pas, que votre client reçoive le même service, que votre commerce ne diminue point, cette économie réalisée par le rappel de vos voyageurs s'élèverait à un et demi ou deux pour 100? — R. Oui, monsieur.

M. STEVENS: Mais vous avez encore le service du téléphone, les frais de correspondance, etc., à prendre en considéraation.

Le PRÉSIDENT: Je comprends de monsieur Matthews que le coût de vente par l'entremise de voyageurs s'élève à un et demi ou deux pour cent.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que cela comprend leurs dépenses?—R. Oui, monsieur.

M. REID (Mackenzie): Je suis d'avis que les voyageurs pourraient être rappelés et le coût des produits ainsi diminué.

M. Douglas:

Q. N'avez-vous pas rappelé tous vos voyageurs pendant une certaine époque de la guerre?—R. Je ne le crois pas.

Q. Il me semble que pendant la guerre certaines maisons de l'Ouest ont rappelé leurs voyageurs de commerce pour un certain temps.

Le PRÉSIDENT: Sur l'ordre du gouvernement?

M. DOUGLAS: Ils ont été rappelés et ce fut une époque très dificile pour les entrepreneurs dans ce genre de commerce.

M. STEVENS: Vous voulez parler des voyageurs dans le commerce de ferronnerie, et cela ne saurait affecter la maison Matthews.

M. Douglas:

Q. Il peut bien se faire que cela ne vous ait aucunement affecté?—R. Je n'ai jamais entendu parler de ce rappel.

M. Reid:

Q. Pouvez-vous vendre à des individus en dehors de votre commerce?—R. Dans nos magasins de détail.

Q. J'entends dans vos établissements de gros?—R. Non.

Q. Pas même dans les localités où vous n'avez pas d'établissement de détail?—R. Non.

Q. Dans n'importe quelle ligne de marchandises faisant partie de votre commerce?—R. Non monsieur. Toutefois, nous pouvons bien avoir des commandes de la part de certains groupes de personnes comme, par exemple, des équipes de chasseurs ou de pêcheurs, et nous remplirons bien quelques commandes comme celles-là, mais, en général, il est impossible d'exploiter à la fois et un commerce de gros et un commerce de détail; on ne peut pas faire cela.

M. Nesbitt:

Q. Faites-vous quelque fois des pertes?—R. Oui.

Q. Quel pourrait être le pourcentage de vos pertes?—R. Très peu de chose, je crois un dixième de un pour cent.

M. Douglas:

Q. Est-ce au détail?—R. Oui.

Q. Vous ne vendez qu'au comptant?—R. Oui.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Avez-vous une idée de ce que peuvent être vos profits?—R. Oui, cela va de deux à trois pour cent sur notre volume d'affaires.

M. Stevens:

Q. Dans vos frigorifiques entreposez-vous du bacon et du jambon fumé?—R. Pour notre propre commerce?

Q. Oui. Dans quelle mesure cela est-il fait?—R. Suffisamment pour faire face à nos besoins.

Q. Pour quelle période?—R. Naturellement, cela dépend du genre de salaisons à préparer.

Q. Je ne veux pas parler de la période de fabrication?—R. Vous voulez dire quand tout est terminé.

Q. Oui.—R. Je suppose que nous gardons toujours un approvisionnement de deux mois.

Q. Je suppose que vous soumettez un relevé montrant combien vous avez en entrepôt de temps à autre?—R. Oui.

Q. Vous avez dû, je suppose, remarquer que les entrepôts frigorifiques déclarent qu'ils ont en stock de grandes quantités de bacon, de jambon, etc.?—R. Oui.

Q. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?—R. Je crois que la chose est en grande partie exagérée et très souvent mal comprise. Quand M. O'Connor a fait rapport, nos fabricants de salaisons se trouvaient à court de porcs et nous ne pouvions pas tenir nos établissements en activité, et afin de faire face aux dépenses courantes nous faisions venir des Etats-Unis des viandes que nous fumions en entrepôt et dont nous faisions ensuite la réexpédition, et nous obtenions un rabais de 99 pour cent de droits de douane sur ce dont nous faisons l'expédition. De cette manière nos caves se trouvaient pleines et toutes ces quantités qui venaient dans le pays donnaient une idée exagérée de ce qu'il y avait au Canada.

Q. Pouvez-vous montrer quelle quantité totale a été en entrepôt durant les derniers six mois?—R. Pour nous-mêmes?

Q. Oui. A raison de chaque mois?—R. Oui.

Le président:

Q. A-t-on continué à faire rapport?—R. Je ne crois pas. Je crois que cela a été interrompu, mais si vous le désirez je puis savoir au juste.

M. Stevens:

Q. J'aimerais que M. Matthews nous communique cela?—R. C'est-à-dire pour notre propre stock?

M. STEVENS: Oui, pour six mois.

Le président:

Q. Entreposez-vous des viandes et des produits de viandes et des provisions pour d'autres affaires que les vôtres?—R. Non, seulement de très petites quantités dans nos établissements de salaisons.

Q. Avez-vous des entrepôts de douane?—R. Nous en avons à Winnipeg où nous entreposons pour d'autres personnes.

Q. Pour des clients individuels qui pourraient commercer avec ce que vous avez là aussi bien que pour vos propres marchandises?—R. Oui.

Q. Vous servez-vous du même entrepôt pour les deux objets?—R. Oui.

Q. Combien demandez-vous pour marchandises en entrepôt de douane?—R. Cela dépend de la température exigée. Une température au degré de congélation est habi-

tuellement de trois huitièmes de cent par livre par mois et de un quart de cent après cela. L'entreposage ordinaire est naturellement meilleur marché.

Q. Avez-vous eu une expérience quelconque pour l'exploitation des entrepôts de douane, à part de votre commerce?—R. Non.

Q. Vous n'en avez pas eu?—R. Non, et je n'en veux pas non plus.

M. Nesbitt:

Q. Si j'ai bien compris, vous avez dit, en parlant de beurre et d'œufs que le département dont le docteur McFall a la charge vous oblige de faire rapport des quantités que vous avez en stock, et des prix que vous demandez, et de tout cela, mais j'ai compris d'après la déclaration du docteur McFall qu'il n'en était plus ainsi maintenant.—R. Je crois que ces instructions ont cessé d'être en vigueur depuis deux mois. Elles ont continué jusqu'en mars.

Le président:

Q. En 1917-18, vous avez importé des Etats-Unis de grandes quantités de porcs, qui furent salés et fumés au Canada puis exportés tels quels?—R. Parfaitement.

Q. Produisez-vous du bacon pour le marché anglais?—R. Oui.

Q. Quand vous en êtes arrivés au point où le marché anglais absorbe plus que ce que vous pouvez fournir en porcs, exportez-vous le bacon provenant de porcs canadiens, et importez-vous des porcs des Etats-Unis au Canada, et ensuite mettez-vous la viande provenant de ces porcs sur le marché, en y ajoutant les droits de douane?—R. Quelquefois, pas souvent. Quelquefois nous voulons avoir un baril de lard pour notre stock et nous ne l'avons pas.

Q. Quand vous achetez des porcs des Etats-Unis et que vous les importez ici puis ensuite que vous exportez la viande en Angleterre, obtenez-vous une rémission de droits?—R. Oui, 99 pour cent.

M. Sutherland:

Q. Ce lard est-il mis sur le marché en Europe comme lard du Canada ou des Etats-Unis?—R. Des Etats-Unis.

M. Stevens:

Q. Vous importez des porcs frais?—R. Oui.

Q. En wagons frigorifiques?—R. Oui.

Q. En entreposez-vous sans les saler?—R. Non.

M. Reid:

Q. Quelle sorte de porc employez-vous comme bacon d'exportation?—R. Ce que nous préférons, ce sont des porcs de 140 à 200 livres.

Q. Pour un seul objet?—R. Oui.

Q. C'est-à-dire pour votre commerce d'exportation?—R. Oui.

Q. Cela signifie-t-il que votre commerce d'exportation provient du stock de haute qualité que vous produisez?—R. Non pas. Nous obtenons ces porcs de notre meilleur commerce canadien, la même qualité.

Q. Vous avez entendu ce qu'a déclaré M. Fox ce matin, que pour le bacon de Wiltshire il n'est pas nécessaire d'avoir un porc de 140 livres?—R. Eh bien, ce que nous voulons c'est d'obtenir le meilleur prix. Il y a une différence de prix en Angleterre entre les poids lourds et légers. En Europe, les poids légers signifient une diminution de prix.

[M. W. E. Matthews.]

Le président:

Q. Le bacon pour lequel vous obtenez les plus hauts prix au Canada provient de porcs n° 1?—R. Oui.

Q. M. Devlin a posé une question ce matin et je n'ai pas bien saisi la chose. Le bacon qui va en Angleterre est du Wiltshire, soit pour ainsi dire toute la moitié du porc. Quand ce même porc est destiné au marché canadien, il est sectionné en quatre parties, les épaules, les dos, les jambons et les ventres?—R. Oui.

Q. Quelle pourrait être la différence dans le coût de préparer cela pour le marché? Prenez un porc et préparez-le pour le marché en deux sections, deux desquelles sont le bacon, ou en huit sections, deux jambons, deux épaules, deux dos et deux ventres?—R. Un côté de bacon Wiltshire est préparé avec les os, et le commerce canadien demande du bacon sans os, avec tous les os enlevés. M. Fox n'a pas expliqué cela ce matin.

M. Stevens:

Q. Cela fait une grande différence?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. En un cas, vous vendez avec les os et en un autre cas sans les os?—R. Oui.

Q. Mais en pesant, ne tenez vous pas compte des os?—R. Non, nous enlevons les os quand le porc est frais et nous les vendons aux marchands de détail.

Q. Les côtes qui vous restent?—R. Oui. Nous essayons d'en obtenir environ cents la livre, et le surplus du coût va pour le bacon.

Le président:

Q. On a déjà dit bien des fois que le bacon canadien se vendait sur le marché anglais à un certain prix et que celui destiné au marché canadien se vendait à un autre prix. Il y a un grand écart entre les deux. Quelle est la raison de cela? Vous dites que le bacon canadien est sans os. Donnez-nous votre opinion là-dessus. Je ne vous demande pas de m'indiquer rien de concret, mais tout simplement ce que cela peut bien représenter en argent?—R. Eh bien, d'après ce que je puis savoir...

Q. Vos pourcentages?—R. Les affaires, ici, sont bien différentes. Cela dépend de là où vous achetez. Si vous allez dans un grand marché à Londres, vous pouvez obtenir un côté de bacon à très bon marché, pour comptant, et faire un bon commerce; mais si vous vous présentez dans un grand magasin de détail de Londres, vous payez plus cher qu'il ne vous en coûterait ici pour le même bacon.

M. Devlin:

Q. Parce que, en réalité, le bacon que j'achète chez vous—et je pouvais en acheter souvent avant que la vie fût devenue si chère—est tout aussi bon que le meilleur qui est vendu en Angleterre?—R. Parfaitement tout aussi bon.

M. Douglas:

Q. Nous pouvons difficilement faire comprendre ici comment il se fait que le consommateur anglais paie son bacon meilleur marché que le consommateur canadien?—R. Je ne cois pas qu'il en soit ainsi. Je puis vous montrer mes livres à Ottawa quand vous voudrez, et vous pourrez voir que le bacon que nous vendons en Angleterre nous rapporte plus d'argent que celui que nous vendons ici.

M. STEVENS: Il est possible que le public n'ait obtenu pour le Wiltshire que les prix de gros en Angleterre, comparativement au prix de gros du bacon au Canada, ce qui n'est pas une comparaison qui vaille grand'chose. Mais si nous pouvions avoir un

[M. W. E. Matthews.]

relevé exact des prix de détail en Angleterre dans les mêmes conditions que les marchandises sont détaillées ici dans les meilleurs établissements, et outre le prix le plus bas du marché pour comptant au Canada et le même prix là-bas du bacon fumé dans les deux cas, nous pourrions établir une comparaison. Je ne sais pas si M. Matthews pourrait nous renseigner là-dessus.

Le TÉMOIN: Nous ne vendons pas cette sorte de bacon au Canada. Nous avons essayé de vendre ici du Wiltshire, mais le public canadien n'en veut pas.

Le président:

Q. Le public canadien veut un bacon sans os ainsi que l'épaule?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Prenez le bacon que vous vendez en Europe et au Canada. Vous vendez le Wiltshire au Canada?—R. Non, monsieur.

M. Reid:

Q. Serait-il plus avantageux au consommateur ici d'acheter le Wiltshire ou le bacon sans os?—R. Cela dépend de l'emploi qu'ils feront des os. Nos gens ici sont très extravagants, et ils ne font guère grand cas des os.

M. Davis:

Q. Envoie-t-on du Wiltshire aux Etats-Unis?—R. Je ne crois pas.

Q. Je me trouvais, il y a quelques années, à Niagara-Falls, New-York. J'allai dans une épicerie et on m'offrit une livre de bacon à 36 cents. On m'informa que c'était le meilleur. Je me trouvais dans le Manitoba, il y a deux semaines, et je demandai au boucher combien il vendait son bacon. Il me répondit 50 cents la livre. Je lui demandai ce qu'il en avait payé. Il consulta ses factures et il me répondit 39 cents. Pourquoi cette différence?—R. Je ne connais rien de cela.

Q. Il s'agissait du meilleur bacon?—R. Les bouchers ont la réputation de vendre cher, vous savez.

M. Mackie:

Q. Les gens des chantiers achètent leur bacon en de longues boîtes. Avez-vous ce genre de bacon sur le marché ici?—R. Oui.

Q. Mais la meilleure clientèle n'achète pas cela?—R. Non, ce bacon est pour la campagne. Nous le vendons dans les chantiers, ou au temps des récoltes, ou quelque chose comme cela.

Q. Quel pourrait être le prix de ce bacon, comparé au bacon fumé, la marque Rose?—R. Je suppose 5 ou 6 cents de moins par livre.

M. Reid:

Q. Que considérez-vous être un profit équitable entre une maison comme la vôtre et le consommateur?—R. Il y a beaucoup de choses à prendre en considération, parce que le marché des restes, des engrais, des graisses et du saindoux exerce une grande influence sur le prix du bacon.

M. Devlin:

Q. Vous avez déjà pris tout cela en considérataion?—R. Ces conditions n'ont rien de fixe.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Vous avez déjà pris ces différents articles en considération en établissant le prix?—R. Parfaitement.

M. Reid:

Q. Vous avez vous-même un commerce de détail, de sorte qu'il vous est facile de savoir ce qu'il faudrait entendre par prix équitable entre une maison comme la vôtre et le consommateur?—R. Entre le fabricant et le consommateur; vous voulez dire entre le profit brut de détail et le profit brut du fabricant.

Le PRÉSIDENT: Je crois que ce que M. Reid veut savoir c'est le prix auquel vous vendez au détaillant.

M. REID: Je veux savoir quel est l'éoart entre ce qu'il en coûte au fabricant et ce qu'il en coûte au consommateur. M. Matthews a un commerce de détail et il devrait savoir.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez savoir quels sont les profits bruts de toute la chose?

Le TÉMOIN: Je pourrais dire trente pour cent.

Q. C'est là le coût réel?—R. Entre le prix chez le fabricant de salaisons, quand le produit en sort, et le prix livré au consommateur en voiture de livraison.

Q. Trente pour cent?—R. Trente pour cent.

M. Stevens:

Q. Pensez-vous que cela soit élevé. Je ne veux pas dire que votre estimation soit exagérée, mais ne devrait-il pas être possible de réduire cela en améliorant le mode de distribution?—R. Nous serions très heureux d'offrir notre coopératino dans ce but.

M. Devlin:

Q. Pour le cas où il pourrait y avoir malentendu, je suppose que vous retranchez du trente pour 100 le coût d'exploitation du magasin de détail?—R. Oh, oui.

Q. Et vous avez un établissement de salaison?—R. Oui.

Q. Puis il y a aussi les voitures de livraison?

Le PRÉSIDENT: Cela couvre tous les frais, c'est-à-dire le profit brut. La déclaration de M. Matthews est que pour chaque dollar engagé dans les affaires de l'établissement de salaisons le consommateur doit finir par payer $1.30, c'est-à-dire comme ses affaires sont conduites aujourd'hui.

M. Douglas:

Q. Comment cela peut-il concorder avec le rapport de M. O'Connor, traitant de la situation des frigorifiques au Canada? Il nous dit quelle est la quantité totale de bacon en entrepôt dans les différentes établissements de salaisons du Canada, et il résume ainsi tout cela: Il y avait 125 millions de livres coûtant en moyenne 15·76, et la marge moyenne était de 4·38. C'est là 30 pour 100 avant d'atteindre le détaillant. Je suppose que votre propre établissement se trouve compris là-dedans?—R. Oui, mais je crois que le rapport a été fait dans un temps où les marchandises augmentaient en prix chaque semaine. C'est là réellement pourquoi on avait besoin de ce rapport. En 1916, nous achetions le lard à 12 cents la livre, mais, la guerre durant toujours, les prix de toutes choses se mirent à monter, et naturellement les stocks en main reçurent le contre-coup de cette situation.

Q. Cela expliquerait-il la marge du profit?—R. Oui, monsieur.

Q. Alors c'était là un profit très exceptionnel?—R. Oui, qui n'avait jamais encore été atteint.

Q. Et qui n'a pas été atteint depuis?—R. Non, pas depuis.

[M. W. E. Matthews.]

M. Devlin:

Q. Trouvez-vous que dans l'Est du Canada il s'élève plus de porcs?—R. Oui, je crois, environ 10 à 15 pour 100.

M. Mackie:

Q. Avez-vous approvisionné les camps militaires?—R. Oui.

Q. De quelle manière le prix de la viande fournie aux camps militaires se compare-t-il avec le prix de détail habituel?—R. C'est beaucoup meilleur marché.

Q. Pourquoi cela?—R. Parce qu'il n'y a qu'une seule livraison. Il y a une grande différence entre envoyer du bœuf à Petawawa chaque matin, et l'envoyer à Ottawa pour ensuite le distribuer partout.

Q. Une fois par semaine vous envoyez un wagon à Sudbury, et vous avez aussi une clientèle régulière à Pembroke. Quelle différence pourrait-il y avoir entre ce wagon frigorifique et celui à Petewawa deux fois par semaine?—R. Vous confondez le commerce de gros avec celui du détail. Cela dépend de ce qui est demandé.

Q. La raison qui me fait vous parler de cela est que j'étais un officier en charge du camp de Petewawa, et on envoya ma commande à Shepherd, à Pembroke, et je me trouvai réaliser une grande économie?—R. Vous vous trouviez acheter de la viande qui n'avait pas été inspectée par les autorités.

M. Stevens:

Q. Est-ce que toute votre viande est inspectée?—R. Oui.

M. Mackie:

Q. Dites-vous que cette viande n'a pas été inspectée?—R. Non.

Q. C'est heureux que nous n'ayons pas appris cela.—R. Vous avez assumé tous les risques de donner à vos hommes de la viande tuberculeuse.

M. Stevens:

Q. Que perdez-vous par l'inspection?—R. Voulez-vous dire quel pourcentage.

Q. Oui.—R. Je ne saurais dire à l'instant.

M. Douglas:

Q. Une certaine assurance qu'ils ont, pourvoit à cela. Vous dites que de la viande destinée aux forces militaires au Canada n'a pas été inspectée?—R. La viande achetée ailleurs que dans les établissements réguliers de salaisons ne fut pas inspectée.

M. NESBITT: Il veut dire de la viande achetée chez le boucher de l'endroit.

M. Mackie:

Q. Oh, non, ces quartiers de viande furent envoyés par Swift & Matthews.—R. Vous vous êtes enquis de Shepherd, à Pembroke. Il achetait du bétail par tout le pays et l'abattait lui-même.

Q. Non pas, je crois que l'année dernière ils ont acheté de Swifts. Les Swifts fournissaient Shepherd de Pembroke, et ce dernier approvisionnait le camp de Petewawa, de sorte que la viande de Pembroke devait être inspectée.—R. Il en devait être ainsi de même de l'autre.

Q. Il y avait une grande différence dans les prix?—R. Le gérant de Swifts est ici et vous pourriez vous renseigner auprès de lui.

Q. Vous n'avez pas approvisionné le camp de Petewawa?—R. Non, pas l'année dernière.

[M. W. E. Matthews.]

M. Nesbitt:

Q. Afin d'en arriver à votre prix de revient à l'abattoir, tenez-vous compte des rebuts ou restes?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. En considérant tout cela d'une manière générale, est-ce que le sous-produit à l'abattoir, qu'on serait porté à considérer comme rebut, ne présente pas une certaine valeur? Ne peut-on pas utiliser cela comme engrais ou quelque chose de semblable? —R. Il me faudrait étudier cela.

Q. Cela représente un chiffre très considérable, n'est-ce pas?—R. Oh, oui, très considérable.

M. Reid:

Q. Combien pensez-vous que représente la moyenne du sous-produit, disons d'un bœuf de 1,200 livres?—R. Vous voulez dire quelle quantité de bœuf? Je ne saurais dire. Je pourrais vous le dire en référant à mes livres, mais non pas comme cela, au pied levé.

Q. De grandes quantités de viande vous passent par les mains?—R. Non, pas beaucoup. Nous faisons un gros commerce à Montréal et à Toronto, mais ici à Ottawa—j'habite Ottawa, et en ce qui nous concerne nous ne faisons ici qu'un commerce de détail.

Q. Vous vendez du poisson?—R. Oui.

Q. D'où le faites-vous venir?—R. De partout.

Q. De l'Est?—R. De l'Est et de l'Ouest.

Q. Achetez-vous des pêcheurs ou des marchands?—R. Dans l'Ouest, nous achetons par l'entremise du gouvernement d'Ontario et des marchands et nous achetons aussi des pêcheurs sur les lieux.

Le président:

Q. Le gouvernement d'Ontario a-t-il toujours un prix fixe pour le poisson?—R. Oui.

Q. Qu'est-il résulté de la fixation du prix pour le marché canadien?—R. Je crois qu'il en est résulté un surcroît de consommation.

M. Stevens:

Q. Et cela ne vous a pas empêché de faire un bon profit?—R. Non. C'est un autre cas où il y a danger que la chose ne soit pas comprise. Le prix fixé est pour le poisson entier, non nettoyé. Le public n'aime pas cela. Ce que l'on veut, c'est que le poisson soit nettoyé à l'étal.

M. Douglas:

Q. Ne s'en est-il pas suivi une augmentation de prix pour le détaillant?—R. Au contraire, le prix est tombé.

Q. Comment expliquez-vous le prix exorbitant de 21 cents?—R. Il y a augmentation de frais pour faire venir le poisson.

Q. Pourquoi cela?—R. La main-d'œuvre est plus chère.

Q. Mais quand le prix a été fixé, les pêcheurs ont été payés pour leur poisson, et l'intermédiaire a pris son profit, et alors le poisson est arrivé chez vous et vous avez pris votre profit, puis vous avez vendu au détaillant, qui a aussi pris son profit, de sorte que nous avons là quatre profits?—R. Vous vous trompez du tout au tout. Nous ne vendons pas en gros mais au détail.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Si je comprends bien la chose, la situation est celle-ci. Le gouvernement d'Ontario, qui émet les permis, ne donne un permis qu'à la condition que les pêcheurs délivrent une partie de leur poisson à un prix que les pêcheurs considèrent être inférieur au prix de revient. Il leur fallait consentir à cela pour avoir leur permis, et ce poisson était ensuite annoncé et vendu comme poisson du gouvernement, et quand les pêcheurs eurent à payer des gages plus élevés les prix se mirent à monter.

Q. Quand les restrictions furent imposées, le prix du poisson commença à monter? —R. Cela dura quelque temps.

Q. Et vous dites que la fixation du prix par le gouvernement a eu pour résultat une augmentation de consommation?—R. Oui.

Q. La restriction a fait monter les prix, et naturellement il s'ensuivit une diminution de consommation?—R. Oui.

Le président:

Q. Achetez-vous beaucoup de poisson dans la baie Georgienne et le district du lac Supérieur?—R. Nous en achetons beaucoup à Nipigon.

Q. Trouvez-vous que le prix fixé dans Ontario était bien inférieur à ce qui était considéré comme le prix de marché?—R. Oui, pour les raisons que je vous ai données.

Q. Dans le temps que le prix fixe était en vigueur l'année dernière, avez-vous eu connaissance qu'il y ait eu une différence entre le prix fixe du gouvernement d'Ontario et le prix d'exportation aux Etats-Unis?—R. Non, je n'ai aucune connaissance de cela. Je serais très heureux de vous envoyer ici mon gérant du département de poisson. C'est lui qui achète le poisson, et il pourrait vous en dire plus long que moi là-dessus.

M. Stevens:

Q. Comparativement aux années d'avant-guerre, comment est le prix fixe maintenant?—R. Plus élevé.

Q. Beaucoup plus élevé?—R. Oui, beaucoup.

Q. Vous pourriez dire à votre gérant d'être prêt à répondre à ces questions?—R. Oui.

M. Mackie (Renfrew-Nord):

Q. Y a-t-il beaucoup de pertes dans les magasins de détail, pour cause de poisson gâté?—R. Non, pas beaucoup.

Q. Nous constatons que, dans quelques-unes des petites villes, quand le poisson arrive de Toronto et est distribué, il est bien près d'être gâté et alors il doit être vendu immédiatement?—R. Parfaitement.

Q. Mais vous n'avez pas beaucoup de pertes dans vos magasins de détail?—R. Non.

Le président:

Q. Avez-vous trouvé, comme suite à la fixation des prix par le gouvernement d'Ontario, qu'il y a de la difficulté à obtenir l'approvisionnement nécessaire au prix fixé? Est-ce que cela augmentait la difficulté que vous pouviez avoir à acheter le poisson que vous pouviez employer?—R. Non, je ne crois pas. La difficulté était la quantité incertaine. Nous achetons du poisson le long de l'Atlantique, et quand il soufflait une forte tempête on nous télégraphiait que nous ne pouvions rien avoir.

Q. Je parle de la baie Georgienne, du lac Supérieur et du lac Nipigon.

Q. Le comité a reçu avis que par suite de la fixation des prix par le gouvernement d'Ontario, il devenait difficile de s'approvisionner parce que les pêcheurs destinaient toutes leurs prises au marché d'exportation, excepté ce qu'ils étaient forcés de vendre au gouvernement d'Ontario?—R. C'est là du nouveau pour moi.

[M. W. E. Matthews.]

M. Devlin:

Q. Vous devez avoir une connaissance personnelle de ce que je vais vous demander. Vous avez dû remarquer que dans les magasins de Rockliffe il semble y avoir une demande croissante pour le bœuf de l'Ouest de préférence au bœuf de l'Est?

Le président:

Q. Que faut-il entendre par bœuf de l'Ouest?—R. L'ouest de l'Ontario.

M. Reid:

Q. J'aurais cru plutôt qu'il s'agissait de la région des prairies?—R. Non pas.

M. Devlin:

Q. Ce bœuf est bien plus cher?—R. Parfaitement, mais il est bien meilleur.

Q. L'un des témoins nous a dit que le bœuf de l'Est était tout aussi bon que le meilleur bœuf que vous pouviez acheter dans l'Ouest.

M. STEVENS: Il a dû vouloir dire du bœuf des prairies de l'Ouest, comparativement à celui de l'Ontario.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez parler de la déposition du professeur Toole. Il voulait parler d'un bœuf de deux ans, nourri à l'étable, élevé dans le comté d'Oxford, et pesant 1,200 livres, comparé avec un bœuf élevé sur un ranch.

M. DEVLIN: Quelle pourrait être la cause de l'augmentation de prix de ce bœuf pour notre population de l'Est? Est-ce le transport ou un prix plus élevé?—R. On paie plus cher. L'est est un pays de laiterie, et en certains temps de l'année on peut toujours avoir de bonnes quantités de bœuf chez les bons cultivateurs, mais vous ne pouvez dépendre là-dessus ici?—R. Vous achetez sur le marché de Toronto. C'est là qu'il faut aller pour avoir la meilleure viande. Toronto fait une grande concurrence à Buffalo.

Le président:

Q. Donnez-nous votre opinion, M. Matthews, aussi franchement que vous pouvez, sur la question de savoir si une fixation de prix pourrait être mise en vigueur en ce qui concerne les produits de viandes, le beurre, les œufs, ou tous les produits des champs que vous vendez. Quel effet cela pourrait-il avoir dans la mesure où le premier producteur est concerné?—R. Je ne crois pas que la chose soit praticable.

M. Stevens:

Q. Prenez un cas individuel. Supposons que nous fixions par une loi du parlement ou par un arrêté du Conseil le prix des porcs, que s'ensuivrait-il?—R. Il s'ensuivrait que les fabricants de salaisons seraient forcés de payer ce prix jusqu'à ce qu'ils ne pussent plus vendre leurs produits, et alors ils n'achèteraient plus rien.

Q. Croyez-vous qu'un prix minimum pourrait être mis en vigueur? Supposons que nous disions que pour l'année prochaine le prix minimum serait de 16 cents ou autant plus que vous le pourriez le désirer?—R. Tout cela est fort bien, mais quand le prix est établi aux Etats-Unis vous prenez le produit en tant qu'administration et vous accordez aux fabricants un certain prix. Le gouvernement a fixé le prix.

M. Douglas:

Q. Selon vous, s'il y a un prix fixé pour le producteur, le fabricant de salaisons devrait aussi avoir une garantie qu'on protégera ses produits?—R. Il faudrait que cela soit. Supposons que vous fixiez un prix pour faire face à la concurrence mon-

diale en Angleterre et que le prix tombe à 20 shillings les 100 livres. Que pourriez-faire?

M. McCoig:

Q. Que conseilleriez-vous de faire? Quelle ligne de conduite faudrait-il suivre pour augmenter la production? Que pensez-vous que serait une garantie suffisante aux cultivateurs pour les décider de se livrer à l'élevage des porcs sur une plus grande échelle?—R. Je ne saurais dire. Nous avons bien assez déjà à nous occuper de maintenir nos établissements sur un pied d'activité.

Q. Je crois que les membres de ce comité sont tous désireux d'obtenir quelques renseignements ou d'avoir une idée de ce qu'il faudrait faire pour recommander au gouvernement de faire ce qui pourrait être faisable ou à propos, afin d'augmenter la production des porcs en ce pays sans nuire à qui que ce soit. Je ne crois pas que le comité désire voir qui que ce soit souffrir de ce fait?—R. Si 21 cents la livre, poids vif, ne suffit pas. . .

Q. Vous ne voulez pas dire que les porcs vont rester à 21 cents la livre?—R. Non, mais la loi de l'offre et de la demande rétablira l'équilibre.

M. Nesbitt:

Q. Supposons que nous fixions le prix pour le cultivateur à 18 cents, le gouvernement aurait à assumer la responsabilité des pertes?—R. Quelqu'un devra le faire.

Q. Ils seraient bien consentants à acheter tant qu'ils pourraient vendre à profit, mais dès que ce profit ne serait plus possible ils cesseraient d'acheter?—R. Assurément.

Le PRÉSIDENT: Il y a le revers de tout cela. La clameur par tout le pays, si je puis employer ce mot, est contre les prix actuels, et il faut de toute nécessité que nous en arrivions à quelque solution. Il suffit de lire les journaux pour voir combien sont nombreux les remèdes que l'on conseille au gouvernement d'essayer, et qui tous tendent à la fixation d'un prix qui aurait pour effet de réduire le prix soit par une loi ou un édit de quelque sorte. Prenez, par exemple, le beurre. Votre gras de beurre est de 50 cents la livre. Les porcs vivants coûtent 20 cents au cultivateur. Si le gouvernement, par une loi, décrétait que dorénavant le beurre devra se vendre à 40 cents et les porcs vivants à 16 cents. . .

M. NESBITT: Alors le cultivateur cesserait ses opérations.

M. MCCOIG: Alors il vous faudra dire que le fabricant d'instruments agricoles devrait leur vendre les articles nécessaires pour produire ce qu'ils offrent en vente à un coût bien inférieur au coût de production dans le moment actuel.

Le PRÉSIDENT: Je désirerais que M. Matthews nous donne son avis sur l'effet que cela pourrait avoir.

Le TÉMOIN: Je ne crois pas que la chose soit praticable, et je ne crois pas non plus qu'elle soit sage. Prenez les œufs. L'automne prochain les acheteurs d'Angleterre vont venir ici pour râfler tous les œufs que nous avons. En novembre, ou durant l'hiver, il ne restera plus d'œufs au Canada. C'est là la situation. Nous avons vendu des milliers de caisses d'œufs pour livraison en novembre, et quand cela sera parti il ne restera plus rien.

Q. En quelle situation vous trouveriez-vous si le gouvernement mettait l'embargo sur les œufs?—R. Eh bien, voilà. Ce seraient les cultivateurs qui jetteraient les hauts cris.

M. Devlin:

Q. Nous sommes ici en comité pour nous enquérir de l'augmentation du coût de la vie. Pouvez-vous donner au comité une idée quelconque qui pourrait nous per-

[M. W. E. Matthews.]

mettre de dire au gouvernement qu'en adoptant certaines mesures les consommateurs pourraient acheter leurs aliments meilleur marché. Prenez les articles principaux, les œufs, le porc et le bœuf, ne voyez-vous pas quelque moyen pouvant permettre au consommateur d'acheter meilleur marché qu'il n'achète aujourd'hui?—R. Je ne sais pas.

Q. Vous tournez dans un cercle vicieux, et tout contribue à vous y maintenir?—R. Vous ne pourrez rien faire tant que l'Europe aura faim et qu'on sera disposé là-bas à payer de hauts prix. Amenez du bétail sur le marché de Toronto, et ce bétail prendra immédiatement le chemin de Buffalo. C'est la même chose pour les porcs élevés dans l'ouest de l'Ontario. Vous ne pouvez pas obtenir une baisse de prix ici.

M. Stevens:

Q. Et si on abaissait les prix, la production s'arrêtera?—R. Oui.

M. McCoig: Tout cela revient à dire qu'il nous faut plus de production.

M. Douglas:

Q. C'est là votre réponse, une augmentation de production?—R. Oui.

Le président:

Q. Nous avons ici la preuve que les cultivateurs ne peuvent pas produire à un prix moindre qu'ils ne font aujourd'hui?—R. Toute la question est de savoir quand l'Europe cessera d'acheter. Si l'Europe cessait d'acheter demain les prix tomberaient de quatre à cinq cents par livre.

M. McCoig:

Q. C'est une sorte de jeu de hasard?—R. Toujours.

Q. En tout et partout?—R. Oui.

Le témoin se retire.

M. O. W. Waller est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Votre situation est celle de gérant général de la Swift Canadian Company?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. A Ottawa?—R. Mon domicile est à Toronto.

Le président:

Q. Votre siège social pour le Canada est à Toronto?—R. Oui, monsieur.

Q. Et comme gérant général, vous avez une connaissance générale des affaires?—R. Oui, mais cette connaissance est superficielle. Je ne connais pas les détails.

Q. Mais vous avez une connaissance générale de la manière dans laquelle les affaires sont conduites?—R. Je le crois.

Q. Et vous exercez un contrôle général?—R. Oui, je le crois.

Q. Vous faites un commerce général de salaisons et de provisions?—R. Oui.

Q. Un commerce de gros?—R. Oui.

[M. W. E. Matthews.]

Q. Avez-vous des magasins de détail?—R. Je crois que nous en avons trois dans la Colombie-Britannique. Nous avons acheté l'établissement de la *Prince Rupert Meat Company,* il y a environ un an et demi ou deux ans, et ils avaient six ou huit magasins de détail. Nous sommes à disposer de ces magasins, et la dernière fois que j'ai vérifié tout cela je crois qu'il nous en restait encore deux ou trois. Mais nous ne sommes pas des marchands de détail, et si nous le sommes dans le moment c'est afin de nous permettre de disposer de ces magasins.

M. Douglas:

Q. Etes-vous le gérant général pour tout le Canada?—R. Je suis vice-président et gérant général de la *Swift Canadian Company.*

M. Stevens:

Q. Vous dites que vous avez quelques magasins de détail dans l'Ouest du Canada? —R. Nous avons été forcés d'en avoir. Nous avions quelques magasins de détail dans l'Ouest et nous en avons vendu quelques-uns. Nous sommes en train de vendre ceux qui nous restent. La dernière fois que j'ai vérifié cela, nous en avions encore deux ou trois.

M. McCoig:

Q. Les journaux annoncent qu'il est rumeur que nombre de fabricants des Etats-Unis et du Canada sont présentement en train de se fusionner?—R. J'ai lu cela dans les journaux.

Q. Un trust aussi considérable aurait-il pour effet d'affecter les prix des substances alimentaires en ce pays?—R. Je l'ignore; je ne saurais dire ce qui pourrait s'ensuivre. Un trust des plus petites compagnies existe déjà au Canada, mais je ne vois pas que cela affecte en rien la situation.

Le président:

Q. Est-ce que cela affecte votre compagnie en quoi que ce soit?—R. Non, monsieur, ma compagnie n'a rien à faire avec cela.

M. Douglas:

Q. Vous faites un gros commerce de viandes fraîches?—R. Nous vendons du bœuf, du porc et du mouton.

Q. Pouvez-vous dire au comité quelle pratique prévaut, disons à Toronto, quelles sont les méthodes de conduire une boutique de boucher à Toronto?—R. Vous voulez dire un boucher détaillant?

Q. Oui.—R. Je ne saurais dire.

Q. Je vais poser la question d'une autre manière. Le plus grand nombre des bouchers de détail à Toronto achètent leur viandes dans un abattoir ou dans un établissement de salaisons, plutôt que d'abattre leurs bêtes eux-mêmes?—R. La plupart agissent ainsi, oui.

Q. Et comme votre compagnie est l'une des principales maisons, vous vendez naturellement beaucoup de choses au détail à Toronto?—R. Parfaitement.

Q. Pouvez-vous dire quels prix vous demandez actuellement par l'entremise du boucher détaillant de Toronto pour des quartiers de devant et de derrière de bœuf de première qualité?—R. Non, monsieur.

Q. Alors, nous ne pouvons pas obtenir beaucoup de renseignements de vous quant à la hausse du prix du bœuf, n'est-ce pas?

[M. O. W. Waller.]

M. Nesbitt:

Q. Vous ne savez pas ce que vous demandez actuellement pour le bœuf?—R. Je ne pourrais pas dire exactement.

Q. Voilà qui est étrange; et vous êtes le gérant?—R. Je sais que nous avons perdu deux dollars par cent livres la semaine dernière. Je ne saurais vous dire à quel prix ce bœuf a été vendu, parce que nos opérations se faisaient sur un territoire très étendu. Il en est qui vendent un peu plus cher, mais en tout et partout la perte a été de deux dollars.

M. Stevens:

Q. Dois-je comprendre par là que vous avez perdu de l'argent?—R. Nous avons perdu de l'argent sur nos ventes de la semaine dernière, oui.

M. Douglas:

Q. Je parlais de Toronto?—R. Toronto, Montréal et autres endroits.

Q. Je parlais de Toronto?—R. Je crois que nous avons perdu de l'argent à Toronto, mais c'est là une chose que je ne puis dire que de mémoire.

M. McCoig:

Q. Est-ce qu'il n'y a pas eu une baisse de 50 cents par dollar sur le marché du bétail la semaine dernière?—R. Oui, le prix a baissé.

Q. Vous devez attendre qu'il y ait baisse sur le marché avant d'abaisser vos prix?—R. Avez-vous jamais essayé de vendre des marchandises au détail quand le marché est à la baisse? Je crois que les éleveurs baissent immédiatement leurs prix quand il y a une baisse du marché.

M. Douglas:

Q. Quel peut être l'effet de notre manière actuelle de faire des affaires, alors que le boucher de détail préfère envoyer ses bêtes à l'abattoir plutôt que de les abattre lui-même?- Estce que cela est de nature à faire baisser les prix?—R. Vous voulez dire est-ce que l'abattage à l'abattoir est de nature à faire baisser les prix?

Q. Est-ce que le fait pour le boucher de s'en remettre entièrement à l'abattoir est bien de nature à faire baisser les prix?—R. Oui, c'est là l'évolution qui s'est produit depuis quelque quarante ans. Par là même le boucher local s'épargne beaucoup de pertes, et il lui serait maintenant impossible d'abattre lui-même ses bêtes. S'il avait à payer le même prix que nous pour son bétail prêt à débiter, son bœuf lui coûterait plus alors que nous aurions à payer pour le même bœuf.

Q. Même en vous allouant un profit?—Oui.

Q. Pourquoi cela?—R. Parce que, en premier lieu, il a beaucoup de déchets. Il a tous les produits qu'il obtient, et qu'il ne peut pas vendre, parce qu'il lui en faudrait de grandes quantités pour pouvoir les vendre. Il enlève les peaux. Il est possible qu'il puisse les vendre comme peaux tailladées, car ces peaux ont des coupures, et si vous étiez un tanneur vous n'acheteriez que des peaux bien lisses vous permettant d'avoir du cuir bien lisse pour vos pratiques. Le boucher de détail ne sait pas comment faire l'enlèvement des peaux, de sorte que vous avez ici immédiatement une perte.

Q. Vos hommes deviennent des experts consommés?—R. Il faut que cela soit. Des peaux tailladées et balafrées ne se vendent pas bien, et le détaillant subirait ici une perte qui suffirait à couvrir le transport des bêtes abattues jusqu'au marché.

[M. O. W. Waller.]

M. Douglas:

Q. La valeur du sous-produit et le surplus de valeur des peaux enlevées comme vous dites fait plus que compenser pour les taux d'abattoir?—R. Oui.

Q. Et vous avez votre profit comme intermédiaire sur cette viande avant qu'elle arrive au boucher de détail?—R. Oui.

Q. Et ce que vous prétendez dire, c'est que quand la viande arrive au boucher, il se trouve l'acheter à meilleur marché que s'il avait abattu ses propres animaux?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Les entrepôts frigorifiques jouent ici un grand rôle, n'est-ce pas?—R. Pas en ces sortes d'affaires.

Q. L'entrepôt frigorifique n'affecte pas sérieusement le commerce du bœuf?—R. Non.

Q. Pratiquez-vous l'élevage du bœuf sur une grande échelle?—R. Il y a une période en automne, vers le mois d'octobre, en comprenant disons septembre, octobre, novembre et décembre, où l'on fait un choix dans les troupeaux, et il arrive alors sur le marché beaucoup de bêtes assez âgées ou qui ne s'engraissent pas bien. Ces bêtes ne sont pas toujours de première qualité et il est nécessaire de les vendre. Ce bétail est acheté et on le met sur le marché partout où il pourra être absorbé et chaque fois que l'occasion s'en présente.

Q. Prenez quelques classes de bœuf, par exemple, quelques-unes de première qualité et d'autres provenant d'animaux plutôt coriaces et non entièrement développés. Vous vendez cela au détaillant à un prix différent?—R. Oui.

Q. Et il n'établit aucune différence dans ses prix de vente?—R. Je n'ai pas qualité pour parler au nom du détaillant. Je puis le faire pour moi-même, mais non pas pour un autre.

Q. En réalité, c'est là où le consommateur se fait rouler?—R. Il y a quelque quarante ou cinquante différentes qualités de viande.

M. Reid:

Q. Est-ce que le boucher à la campagne pourrait envoyer son bétail à l'abattoir et en recevoir sa viande et la vendre à bon compte?—R. Cela se fait par tout le pays. Il y a toujours des gens qui font leurs propres envois sur le marché, ainsi qu'ils l'ont toujours fait, et ainsi qu'ils le font quand ils élèvent des porcs. On envoie tout le temps des porcs à Ottawa. J'en ai vu un grand nombre sur le marché. Celui qui vend un porc habillé pour le même prix que ce qu'il retire d'un porc sur pied, le fait parce qu'il a son produit devant lui; cependant, si le porc ne représente, paré, que 72 ou 73 pour 100, il aura perdu cette différence, à part son travail.

M. Stevens:

Q. Quand un homme a quatre ou cinq porcs, c'est chose aisée pour lui de les tuer et d'en charger son traîneau. Il n'a pas besoin d'en avoir un plein wagon.—R. Mais il y a toujours un voisin qui en a peut-être quatre de plus, ou peut-être plusieurs voisins, et il y a toujours sur les lieux quelque marchand de détail qui fait une spécialité de ces sortes de choses.

M. Douglas:

Q. Plus nous aurons de cultivateurs et mieux ce sera pour le consommateur. Tout d'abord, quand un éleveur vend son porc tout habillé au même prix que sur pied, il faut que quelqu'un en retire le bénéfice?—R. C'est bien possible.

[M. O. W. Waller.]

Q. En parlant du marché de gros du bœuf, ce que vous dites est sans doute absolument exact, quant à la valeur économique de l'abattoir et à la vente de la viande au boucher. Mais est-ce que la chose a pour effet de restreindre la concurrence en quoi que ce soit? Disons que tout l'approvisionnement de bœuf de Toronto est entre les mains de deux ou trois compagnies. Je ne fais que prendre cette proposition. En supposant que cela serait le cas, est-ce que cela aurait un certain effet pour maintenir les prix pour le boucher, qui serait forcé d'acheter d'une de ces compagnies?—R. La première réponse est qu'il s'agit ici d'un produit périssable. Ce n'est pas comme pour la vente du fer en barres ou en gueuse. Il n'y a qu'un nombre limité de jours où cela peut être vendu, et si vous essayez d'établir un trust de la viande votre viande vous restera sur vos crochets et les mouches s'abattront là-dessus, et vous perdrez environ trois cents par jour, et en définitive il vous faudra jeter tout cela au rebut. C'est pourquoi, j'affirme que ce serait courir un gros risque que d'entreprendre quoi que ce soit qui serait de nature à restreindre le prix de la viande fraîche.

Q. J'ignore comment se font vos opérataions à Toronto, mais je puis parler avec quelque connaissance de cause de votre établissement à Edmonton, et d'après ce que j'ai vu là vous pourriez tenir de la viande fraîche durant six mois et sans que la qualité en soit atteinte?—R. Vous voulez parler de viande frigorifiée.

Q. Oui.—R. Parfaitement, mais on ne met pas de viande frigorifiée sur le marché.

Q. Vous avez tout un matériel à l'ammoniaque qui vous permet de congeler la viande en cette saison même?—R. C'est là chose aisée. Chacun peut congeler du bœuf, et la chose n'offre aucune difficulté.

M. McCoig:

Q. Est-ce que le prix déjà payé en quelques régions ne serait pas à l'appui de ce que prétend M. Douglas, à savoir que si nous avions plus de marchés en hiver les cultivateurs seraient mieux disposés à vendre leurs bœufs et leurs porcs sans restrictions. L'année dernière, la commission des substances alimentaires a imposé des restrictions, obligeant chaque cultivateur à prendre un permis pour parer et vendre sur le marché tout animal qui n'était pas produit ou élevé par lui-même. Si ces restrictions étaient enlevées, et si les marchés étaient plus nombreux, de telle sorte que de petites catégories de bœuf pourraient être abattues et vendues par un boucher ordinaire, j'entends celui qui en aurait assez pour pouvoir vendre et débiter au quartier, il y aurait plus de concurrence et le consommateur en retirerait le bénéfice. Si ces estrictions étaient enlevées—elles peuvent être enlevées maintenant, mais elles existaient l'année dernière—il y aurait plus de concurrence de cette source?—R. Je ne vois pas ce qui peut l'empêcher d'en agir ainsi.

M. NESBITT: Il n'y a pas de restrictions maintenant. Du moins, dans la partie du pays que j'habite, les bouchers n'ont jamais cessé de faire leur propre abattage.

M. Douglas:

Q. Bien que vous pensiez que vous ayez perdu 2 cents par livre la semaine dernière, il ne s'ensuit que ce soit là votre méthode régulière de faire des affaires. Vous devez faire de l'argent?—R. Parfaitement, notre établissement n'est pas une œuvre de bienfaisance.

Q. En règle générale vous faites de l'argent?—R. Nous essayons d'en faire.

Q. Et cependant votre avis est que vous vendez au boucher de détail à une marge aussi serrée qu'il pourrait acheter s'il allait lui-même sur le marché et s'il abattait ses propres animaux?—R. Nous vendons meilleur marché.

Q. De sorte que, quand il y a des profits injustifiables, ce doit être après que la viande est partie de chez vous?—R. Nous ne croyons certainement pas faire aucun profit injustifiable. Ce que nous nous attachons à faire, c'est de manipuler tous les

[M. O. W. Waller.]

sous-produits de manière à en retirer le plus haut prix possible et de la façon la plus scientifique. Il nous reste ensuite à vendre le bœuf sur le meilleur marché créé par la concurrence. Je crois que vous avez dû penser qu'il n'y avait pas de concurrence.

Q. Je vous demandais si vous pensiez que cela avait eu cet effet?—R. Je n'en sais rien. Si vous désirez de la concurrence, vous n'avez qu'à vous engager dans ces sortes d'affaires. Je m'en tiens entièrement à ce point de vue, et vous aurez alors tout ce que vous voulez de ce chef.

Q. Prenez la ville d'Ottawa; vous avez ici un gérant?—R. Oui, monsieur.

Q. Je vois dans quelques-uns des facteurs pour la viande que nous achetons pour le restaurant de la compagnie Swift, que l'on demande 42 cents la livre pour une longe de bœuf en gros. Selon vous, est-ce que c'est là un prix élevé ou un prix modique?—R. Je crois que pour certaines qualités ce prix serait très élevé, et pour certaines autres qualités ce serait un prix raisonnable. Il y a de quarante à cinquante variétés de viande. Quelques-uns coûtent plus cher, et d'autres moins.

Q. Achetez-vous les cinquante variétés?—R. Nous achetons tout ce que nous pouvons nous procurer et il nous faut ensuite voir à ce que nous en retirions le plus possible, et où vendre toute cette viande. Nous nous efforçons d'obtenir le plus haut prix du marché pour cette marchandise particulière.

Le président:

Q Il y a un point qu'il importe, je crois, de faire ressortir, en ce qui concerne les affaires de salaisons et d'abattoirs, suivant que l'on conduit ces affaires aujourd'hui. Ce que vous prétendez, c'est que le boucher ordinaire ne peut pas aller à la campagne, acheter d'un cultivateur un bœuf pour le même prix sur pied que vous pourriez payer vous-même, et que quand bien même il amènerait ce bœuf à son abattoir et chercherait à en retirer le plus qu'il peut, vous pouvez toujours avoir l'avantage sur lui et faire un profit?—R. Parfaitement.

M. McCoig: Il n'y aurait rien à reprendre à cet argument pourvu que la compagnie Swift vende au détaillant à un prix raisonnable. Le boucher ne peut pas amener un bœuf à son abattoir et le vendre aussi avantageusement que la compagnie. Mais si la compagnie élève encore ses profits, c'est là où le consommateur se trouve mal partagé.

Le président:

Q. Le prix payé par le boucher aux abattoirs est moins élevé, n'est-ce pas, qu'il ne lui en coûterait s'il achetait le bœuf au même prix que vous, s'il l'abattait lui-même et s'il cherchait à en tirer tout ce qu'il peut?—R. Oui, en ne lui allouant absolument rien pour son travail ou sa peine, il se trouverait toujours chaque fois à subir des pertes.

M. McCoig:

Q. Vendez-vous sur cette base?

M. Nesbitt:

Q. Vous vendez tous au détaillant?—R. Oui, monsieur.

Q. Alors il y a concurrence entre eux?—R. Je le crois, c'est une lutte franche et loyale.

M. Stevens:

Q. Tenez-vous des conciliabules pour fixer le prix du bœuf?—R. Je ne l'ai jamais fait de ma vie.

[M. O. W. Waller.]

Q. Les fabricants de salaisons ne tiennent pas de réunions pour fixer les prix?—R. Non, monsieur. Nous indiquons aux vendeurs de nos succursales le prix que nous désirons obtenir, mais nous ne pouvons pas fixer des prix. Pour les prix, il nous faudrait traiter nos viandes, et c'est ce que nous ne faisons jamais.

Q. En vendant au détaillant, les fabricants cotent-ils tous le même prix?—R. J'ignore ce que les autres peuvent faire, et je ne connais que ce que nous faisons nous-mêmes.

Q. Ne tenez-vous jamais de conférences pour vous entendre au sujet du prix du bacon soit aujourd'hui ou la semaine prochaine?—R. Laissez-moi vous répondre clairement. Nous ne tenons pas de conférences pour cela. Je vais quelquefois voir un concurrent, absolument comme je pourrais le voir sur le marché, et je lui dis: Je vois qu'en certaines localités vous êtes à sacrifier votre bœuf, et vous nous rendez très difficile la tâche de faire de l'argent. Je puis rencontrer un concurrent sur le marché des bestiaux et lui dire cela, et lui dire aussi que ses vendeurs sacrifient leur marchandise. Quant à ce qui est de conférence ou d'entente au sujet des prix, cela ne se fait pas, et je ne connais personne qui le fasse.

Q. Cela ne s'est jamais fait ces trois ou quatre dernières années?—R. Non, monsieur.

M. Sutherland:

Q. Combien de détaillants vendent vos marchandises?—R. Je ne saurais dire.

M. Stevens:

Q. Vingt, trente, quarante ou cinquante?—R. Il me faudrait voir mon gérant.

Le président:

Q. Avez-vous un gérant ici à Ottawa?—R. Oui, monsieur, pour notre succursale d'Ottawa.

Q. Et si nous désirons le voir, nous n'avons qu'à l'appeler?—R. Il vous dira tout ce qu'il sait. Il n'y a pas de secrets dans nos affaires, et je ne veux pas que vous pensiez que je cherche à vous cacher quelque chose, car je n'ai sûrement pas cela en tête.

Q. Vous fabriquez de l'oléomargarine?—R. Oui, monsieur.

M. McCoig:

Q. Avant d'en finir avec la question du bœuf, vous dites que vous n'avez jamais tenu de conférence. Comment en arrivez-vous à vos prix de fins de semaines?—R. Nous suivons pour cela les marchés d'Europe, et quelquefois nous avons notre expérience de la semaine précédente. Quelquefois nos prix en concurrence sont beaucoup plus élevés que le marché ne semblerait indiquer, et il nous faut tenir nos établissements en activité. Nous ne pouvons pas arrêter nos opérations, sous peine d'être forcés d'abandonner les affaires. Ce n'est pas là notre ambition. Il nous faut donc alors chercher à tirer le meilleur parti de la situation et attendre des jours meilleurs. Quelquefois il y a un profit sur les porcs que vous achetez, et chacun semble vouloir vous acheter vos porcs. Puis la concurrence fait disparaître le profit. Quelquefois le marché en Europe fléchit de cinq ou dix schillings et alors comme vous pouvez voir vous vous trouvé acculé à un mur et il vous faut, coûte que coûte, revenir sur vos pas.

Q. M. Fox a demandé quelle était la règle en novembre et décembre, c'est-à-dire à l'époque où les cultivateurs ont à faire face à leurs obligations. Est-ce que le prix des porcs baisse alors? Pouvez-vous nous donner quelques explications à ce sujet?—R. Il y a de grosses demandes en certaines saisons qui affectent quelquefois les recettes, et il y a aussi des saisons sur le marché où une certaine classe de produits rapporte plus que d'autres.

[M. O. W. Waller.]

Q. Vous ne penseriez pas que le producteur a raison de se douter que vous cherchez à tirer avantage de lui vers le temps où il a des obligations à payer?—R. Je crois qu'il a raison. Je dois dire que la situation du fabricant est plutôt particulière. Quelquefois même les gens les plus respectables sont sérieusement pris à partie parce qu'ils ont des attaches avec tout cela, pour la raison que nous nous interposons entre le producteur et le consommateur pour remplir une fonction des plus vitales. Nous avons notre propre tâche à exécuter, et nous nous en acquittons assez bien, mais les deux autres parties à cette transaction, qui est je pourrais dire à trois angles, sont aussi absolument vitales. Nous ne pouvons rien faire sans le producteur ou sans le consommateur. Il nous faut la production afin de maintenir le volume, parce que sans le volume nous perdrions notre temps avec de petites marges. Il nous faut aussi un marché pour ce produit. Nous sommes tout autant intéressés à payer au producteur le dernier dollar en valeur que nous pouvons voir afin de l'engager à produire, et nous sommes aussi intéressés à vendre ce produit au consommateur à un prix qui encouragera la consommation, parce que sans demande vous vous trouvez perdus, et vous ne pouvez plus rien faire. Naturellement, c'est alors qu'on nous blâme le plus. Je crois que les blâmes ne vous manquent pas non plus dans votre partie, et nous en avons tout notre soûl. Un voyageur va dans un territoire pour acheter du bétail. Il marchande avec un homme vendant le bétail. Il fait ses calculs à fond, puis il lui dit: Je serais heureux de vous donner votre prix, mais il y a ces fabricants de salaisons, ils ne veulent pas me payer le prix que je demande. Il jette le blâme sur les fabricants, sans se soucier de ce qu'il peut faire. Le détaillant est dans la même situation, et chacun blâme à l'envie les fabricants. Géographiquement, physiquement, mentalement et moralement, nous sommes dans une situation plutôt délicate et tous nous jettent le blâme. Je puis assurer en toute conscience qu'il n'y a aucune entreprise commerciale ou manufacturière dans le monde entier qui soit conduite à une marge de profit aussi étroite que la nôtre, et il n'y a aucune entreprise—et j'ai déjà vingt-deux ans d'expérience dans l'industrie du fer et de l'acier—dont les opérations fassent courir d'aussi grands risques que la nôtre. Des mois durant, nous pouvons fonctionner à perte.

M. Nesbitt:

Q. Vous voulez dire que les profits sur le volume des affaires sont moins considérables?—R. Oui, moins considérables.

M. Stevens:

Q. Importez-vous du mouton de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande?—R. Non, nous n'en importons pas. Nous avons acheté quelques chargements de wagons cette année. C'était parce qu'il y avait une demande raisonnable pour cela. Certaines gens voulaient avoir quelque chose de différent du mouton canadien, et alors nous avons acheté quelques wagons.

Q. Votre maison de Vancouver ne vend pas de mouton?—R. Je crois que notre succursale de Vancouver a fait quelques affaires de ce genre.

Q. Mais ce mouton n'était pas importé directement?—R. Non, nous l'avions acheté des importateurs qui l'avaient fait venir. Il y en avait quelques-uns.

Q. Qui étaient-ils, pouvez-vous nous le dire?—R. Je ne pourrais pas dire de mémoire.

M. Reid:

Q. Achetez-vous du bétail sur le marché de Winnipeg?—R. Oui.

Q. Et pouvez-vous dire qu'il n'y a aucune entente entre les saleurs en ce qui concerne les prix?—R. Pas à ma connaissance. Nous avons un gérant à Winnipeg et

[M. O. W. Waller.]

nous en avons un à Edmonton. Notre gérant local voit pour une grande part aux conditions locales sur ces marchés. Mon bureau est le siège social de la compagnie, et nous nous occupons là de la conduite générale de nos affaires ainsi que des détails des affaires de la région de l'Est. A ma connaissance, nous n'avons jamais rien fait du genre de ce que vous nous demandez.

Q. Vous enous dites qu'en tant que vous pouvez savoir, votre compagnie ne s'entend jamais, quant au prix, avec d'autres compagnies achetant du bétail sur le marché de Winnipeg?—R. Je n'en ai aucune connaissance.

Q. Je puis vous dire qu'il y a eu une entente. Je puis vous parler d'un certain commerçant, William Duncan; je lui ai vendu des animaux pendant de longues années. Il est allé à Winnipeg avec un train chargé de bouvillons aussi beaux que tous ceux qui ont jamais été offerts en vente sur le marché de Winnipeg. Il n'a pas pu obtenir son prix. Il avait assez d'argent pour amener ses animaux jusque-là. Il a refusé l'offre qui lui a été faite sur le marché de Winnipeg. Alors, il les a expédiés à Toronto, mais avant l'arrivée du bétail à Toronto, l'offre qu'il avait refusée à Winnipeg a été télégraphiée à Toronto, et l'offre qu'on lui a faite sur le marché de Toronto était le prix qu'il avait refusé à Winnipeg. Il était Ecossais. Sur le marché de Toronto il rencontra un acheteur de New-York. Cet acheteur lui demanda son prix. Il le lui donna. L'acheteur lui dit: Vos animaux valent cela, et les animaux furent expédiés à New-York. Il y a certainement là une coalition, n'est-ce pas?—R. Oui, selon les apparences. Je n'en sais absolument rien.

Q. Je puis établir la preuve des faits. Je puis faire comparaître cet homme devant le comité.—R. Je puis vous dire que mon homme achète des animaux sur le marché de Toronto au prix qu'il considère comme étant raisonnable pour ces animaux, que nous pouvons les utiliser sans avoir égard au prix courant à Kalamazoo, en Egypte ou ailleurs, et qu'il ne serait nullement influencé par une opération faite à Winnipeg. Quelque effet que cela puisse avoir comme principe général, cela ne déterminerait pas la ligne de conduite à suivre. En ce qui concerne la situation à New-York, ceux d'entre vous qui sont au courant des conditions du marché contre lesquelles il a fallu lutter dans le passé ou depuis dix-huit mois, savent que le gouvernement britannique a fait une distinction au détriment du bœuf canadien, d'un dollar par cent livres comparé au bœuf des Etats-Unis. Après une lutte longue et acharnée, nous avons fait réduire la différentielle à trente-six, et en cela nous avons eu l'appui des fonctionnaires du gouvernement d'ici. Au cours du mois dernier, nous avons obtenu une nouvelle réduction établissant une base fixe avec le marché des Etats-Unis, puis les opérations ont cessé. Voilà ce qu'il en est quant à la différence entre les valeurs des Etats-Unis et les valeurs du Canada. Il y a New-York et la population juive qui doit vivre conformément aux prescriptions de la Bible, et ainsi de suite. Les animaux doivent être abattus et la viande doit être bénite d'une certaine manière et on ne mange que les quartiers de devant. La ville de New-York n'est pas peuplée d'Américains; elle est, en grande partie, peuplée d'étrangers, et il y a là un bon marché pour le bœuf de première qualité. Nous achetons, vendons et expédions une grande quantité de bœuf de première qualité à destination de New-York parce que nous ne saurions trouver en Canada un marché d'exportation qui puisse égaler ce marché. De sorte que, tout ce que nous ne pouvons utiliser en Canada nous pouvons l'envoyer aux marchés des Etats-Unis. Parfois, d'autres peuvent voir dans un groupe d'animaux plus que nous n'y voyons nous-mêmes. Les prix des divers acheteurs sur le marché varient de cinquante cents par cent livres sur la même troupe d'animaux. Un acheteur croit qu'il peut y avoir plus qu'un autre et une fois la peau enlevée et la viande pendue aux crochets, il constate parfois que le poids est léger. De sorte que votre théorie peut porter à croire qu'il y a eu quelque arrangement de cette nature. Je ne crois pas qu'il y en ait eu. On a prétendu que des renseignements ont été transmis. Nous n'avons reçu aucun renseignement de ce genre, mais si des renseignements ont été transmis, ils ont dû arriver après les animaux, et cela n'a pas du avoir le moin-

[M. O. W. Waller.]

dre effet sur le prix que nous étions disposés à payer pour la charge de bétail amenée sur notre marché.

Q. Il s'agit ici de faits réels, et les renseignements ont été transmis par le télégraphe—ils ont précédé le bétail. On a fait un effort pour pousser cet homme hors de ce genre d'affaires.—R. Cela est tellement éloigné du programme général de notre compagnie que je ne saurais le croire. Nous ne sommes nullement disposés à pousser qui que ce soit hors de ce genre d'affaires; nous ne l'avons jamais fait vu que toute la théorie de ce genre d'affaires repose sur l'augmentation de la production et de la distribution.

Le PRÉSIDENT: Est-ce la *Canadian Swift Company* qui a envoyé le télégramme?

M. NESBITT: Votre homme ne pourrait réellement établir les faits. Il ne fait que soupçonner ces choses.

Le PRÉSIDENT: Pourrait-il venir devant nous pour rendre témoignage et déclarer que ce télégramme a été envoyé? Ceci est très important.

M. REID: Il pourrait faire les déclarations que j'ai faites.

Le PRÉSIDENT: A-t-on donné d'autre argent à d'autres personnes pour des animaux semblables à Winnipeg et à Toronto vers le même temps?

M. REID: C'est ce que j'ignore.

Le TÉMOIN: Le prix peut avoir varié, et il peut avoir été plus haut ou plus bas. D'ordinaire, le bétail expédié au marché de l'Est est en moyenne un peu plus cher que sur le marché de l'Ouest.

M. REID: Ses animaux ont été envoyés à New-York.

Le TÉMOIN: J'ai tâché d'expliquer cela. Un grand nombre d'animaux qui d'ordinaire sont envoyés à Toronto sont allés à Buffalo, parce que, durant dix-huit mois, la Commission britannique d'achats a payé un dollar par cent livres de plus pour le bœuf frigorifié aux ports de mer des Etats-Unis qu'elle ne consentait à payer au paqueur canadien.

M. Devlin:

Q. Pourquoi cela?—R. Je serais bien aise que vous me le disiez. Je crois être un assez bon vendeur, et je n'ai pu rien faire. Finalement, longtemps après, nous avons obtenu une différentielle. Vous pouviez expédier du bétail canadien, le faire abattre aux Etats-Unis, le frigorifier et recevoir un dollar de plus que le bétail canadien ne pouvait rapporter.

Q. Y avait-il quelque raison pour cette différence de prix?—R. La raison en était que la Commission avait reçu du très mauvais bœuf du Canada, et qu'elle ne considérait pas le bœuf canadien comme étant aussi bon que le bœuf des Etats-Unis, de sorte qu'elle ne voulait pas payer autant pour le bœuf canadien.

M. STEVENS: Cela a été réglé au cours des trois derniers mois. Le dernier bétail qu'elle a acheté a été le bétail de décembre, et depuis lors nous avons sué sang et...

M. Stevens:

Q. Est-ce que le gouvernement canadien n'a pas envoyé des représentants pour aborder cette question?—R. Oui. Nous avions, en Canada, mis de côté, pour le gouvernement britannique et pour les besoins de la guerre, restreignant d'autant la consommation en Canada, environ 40,000,000 de livres de bœuf, et cela était détenu pour les armées d'outre-mer. La Commission a cessé d'acheter.

M. Sutherland:

Q. Le gouvernement britannique était désireux d'acheter en grandes quantités, et de rendre les achats aussi uniformes que possible. Ne pouvait-il pas acheter là

[M. O. W. Waller.]

une quantité plus grande de bœuf d'une certaine qualité que vous n'en auriez pu acheter en Canada?—R. Nous pouvions lui en fournir une quantité assez considérable.

Q. Vous n'auriez pas pu l'approvisionner régulièrement, l'auriez-vous pu?—R. Nous pourrions vendre dix, quinze ou vingt millions de livres par mois. Une tetlle quantité doit vous paraître assez considérable.

M. Devlin:

Q. Vous ne pouviez pas leur en imposer comme les Yankees leur en imposaient?—R. Eh! bien, je suis moi-même un Yankee.

Q. Mais vous avez passé quelque temps en Canada?—R. Je ne crois pas que cela ait diminué mon activité. J'ai appris beaucoup de choses depuis mon arrivée au Canada.

Q. Et cependant vous n'avez pu découvrir la raison?—R. Non, je n'ai pu découvrir d'autres raisons que des idées préconçues au sujet de la situation.

Q. Veuillez déclarer quelle est la quantité brute de produits que vous aviez dans l'entrepôt de l'Ouest lorsque la grève récente a été déclaré.—R. Je ne saurais vous le dire. Vous voulez dire la quantité de beurre, d'œufs, de fromage et de volailles?

Q. Et la viande?—R. Oui. Vous voulez dire lorsque les perturbations ouvrières se sont produites récemment?

Q. Oui.—R. Oui, qui aurait été disponible.

Q. Combien?—R. Si vous tenez compte de toute la viande que nous avons vendue au Ministère britannique des vivres et au gouvernement italien—nous avons travaillé jour et nuit pour cela—et en vertu de contrats maintenant en vigueur le Canada doit leur fournir probablement de 28 à 30 millions de livres.

Q. Y a-t-il un grand nombre d'entrepôts frigorifiques en Canada?—R. Je n'en connais pas.

Q. Avez-vous jamais entendu parler d'un entrepôt nommé la *Manitoba Cold Storage Company*?—R. Oui.

Q. Etes-vous, en quelque manière, associés à cette compagnie??—R. Nous faisons beaucoup d'affaires avec elle.

Q. Mais vous n'êtes pas l'un de ses actionnaires et vous ne connaissez pas du tout ses affaires?—R. Il me faudrait consulter mon secrétaire pour voir s'il y a quelque chose à ce sujet.

Q. Je ne crois pas que vous en soyez un.—R. Parfois nous avons deux dollars et demi dans une affaire sans que j'en sache ou sans que je m'en souvienne.

M. DEVLIN: Je serais bien aise que nous eussions assigné ici le gérant général de la *Manitoba Cold Storage Company, Limited*, du Manitoba. Le vice-président et directeur-gérant est M. W. A. Black, de Montréal. Nous pourrions peut-être le faire venir. Puis, il y a M. J. D. Murray, de Hampstead, Londres, qui est mentionné comme gérant.

M. Reid:

Q. Comment expliquez-vous l'augmentation du nombre d'animaux gras qui vont chaque année aux Etats-Unis? Le nombre augmente toujours?—R. Est-ce que ce nombre n'a pas diminué durant un cours laps de temps? L'augmentation a commencé lorsqu'on a fait la distinction au détriment du bœuf canadien et en faveur du bœuf des Etats-Unis.

Q. L'automne dernier, d'après les rapports, de grandes quantités de bœuf ont été expédiées?—R. Cette distinction a commencé avant cela. Puis, ils ont, aux Etats-Unis, un marché où l'on reçoit du bétail de meilleure qualité que le bétail accepté par le commerce canadien. Les meilleures races d'animaux étaient autrefois exportées sur pied hors du Canada. Le bétail lourd de première qualité était exporté vivant.

[M. O. W. Waller.]

Lorsque cela n'était pas justifié par le marché d'exportation, et lorsque les droits sur le bétail vivant ont été abolis aux Etats-Unis, cela a fourni un marché dans les Etats de l'Est, pour le bétail de première classe sur la base que j'ai tenté de décrire.

Q. Devons-nous en conclure que l'acheteur américain achète un plus grand nombre d'animaux que l'acheteur canadien?—R. C'est un marché pour le bétail de première qualité.

M. Nesbitt:

Q. Pour quelques individus?—R. Les fournisseurs de la clientèle juive achètent les quartiers de devant du bœuf. Ils n'achètent pas les quartiers de derrière, et ils payent pour les quartiers de devant un prix beaucoup plus élevé que celui que l'on pourrait en obtenir en Canada ou ailleurs, sauf en ce qui concerne le commerce relatif aux rites hébraïques. C'est un marché qui est particulièrement local. Il y a un commerce de ce genre Chicago et dans toutes les grandes villes et, dans une proportion plus restreinte, à Montréal. Partout où vous découvrez ce marché, l'acheteur qui fournit cette clientèle peut réaliser un profit un peu plus considérable que le vôtre en vendant le corps complet de l'animal. Pour cette raison, il peut acheter ces animaux de première qualité en payant un prix plus élevé.

M. Reid:

Q. Je suis enclin à douter que les Juifs mangent tous les quartiers de devant de nos animaux expédiés aux Etats-Unis. S'il en est ainsi, il vaudrait mieux faire venir tous les Juifs en Canada.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée de la perte provenant de la diminution et du coût du transport des animaux vivants expédiés de Toronto à New-York?—R. C'est là une question à laquelle je devrais pouvoir répondre, mais au moment actuel je ne me rappelle pas le prix du transport. Mon acheteur de bétail le saurait.

Q. Donnez-nous le approximativement.—R. De prime abord, je croirais que cela doit coûter de $1.25 à $1.50.

Q. Par cent livres?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Votre compagnie est-elle intéressée dans la compagnie P. Burns de l'Ouest? —R. Non, monsieur.

Q. Pas du tout?—R. Non, monsieur. Nous avons assez de nos propres tribulations. Il y a un point que je voulais expliquer clairement au sujet de cette affaire d'entreposage. On vous a dit qu'il y avait 40,000,000 de livres de bœuf en entrepôt. Lorsque nous avons entreposé ce bœuf il avait, en grande partie, été inspecté par l'inspecteur du ministre britannique des vivres. Nous l'avons emballé d'après leurs instructions et il a été gardé. Comprenant qu'il y avait pour nous une obligation morale, le gouvernement anglais a fini par admettre qu'il devait acheter ces produits ou trouver un marché pour en disposer. Naturellement, nous étions convaincus que là se trouvait le débouché pour ces produits, et que nous pourrions probablement trouver là le prix se rapprochant le plus du prix de revient en profitant de cette situation, et le résultat a prouvé que nous avions raison. Mais il a fallu quatre mois d'un travail ardu de la part de chacun, et nous ne l'avons pas encore tout vendu. Il reste encore probablement sept millions et demi de livres à vendre. Ce bœuf est réparti dans tout le Canada, partout où il y avait en disponibilité un entrepôt frigorifique pour le recevoir.

Le président:

Q. Il y a précisément deux questions que je voudrais poser à M. Waller. La première est celle-ci: Outre les quantités de bœuf ou de viande détenues pour le gouver-

[M. O. W. Waller.]

nement britannique, tel que mentionné par vous dans la déclaration que vous venez de faire, y a-t-il jamais eu, ou y a-t-il maintenant de très grandes quantités de produits de la boucherie détenues en entrepôt, en Canada, à votre connaissance?—R. Non monsieur, pas dans notre entrepôt. Naturellement, je n'ai aucune connaissance des autres entrepôts.

Q. Le point suivant est qu'en résumé, à votre avis, vous dites que la marge du profit net entre ce que le producteur reçoit pour la viande et les produits de la boucherie, le beurre, etc., et ce que le consommateur paie, est aussi réduite qu'elle peut l'être avec le système actuel de distribution?—R. En tant qu'il s'agit de nos produits, c'est-à-dire la partie de l'acheteur, celle du fabricant et celle du distributeur général, en tant qu'il s'agit de ma propre partie, et en tant qu'il s'agit de la marge de profit, cela ne peut être fait à un prix moindre que celui que nous recevons. Cela ne peut être fait. Si, par quelque changement ou révolution, vous pouvez réduire le coût de la concurrence—et bien, il n'y a pas de secrets dans le commerce des salaisons, parce que le jeu consiste en partie à surveiller votre concurrent, et si vous constatez qu'il a quelque chose que vous n'avez pas, il vous faut aviser aux moyens de vous la procurer, et cette réduction, quelle qu'elle soit, est immédiatement représentée dans le prix que vous payer pour le bétail sur pied ou le prix auquel vous vendez vos produits.

Q. De sorte que, en général, vous prétendez que, dans ce commerce, le prix de vente a été aussi rapproché que possible du prix de revient?—R. Oui. Je parle de la distribution de détail et des modes de réduction du coût de la livraison de vos produits sur le marché.

Q. Vous ne faites pas d'affaires avec le cultivateur?—R. Pas avec le producteur ni avec le détailleur, mais avec le fabricant et le distributeur.

M. Devlin:

Q. Lorsque vous parlez de la viande détenue en entreposage frigorifique pour les fins d'exportation, s'agit-il de la viande, ou d'une grande partie de la viande qui peut être vendue à une marge de profit très réduit sur le marché canadien pour la nourriture du peuple canadien?—R. Je crois que toute la viande que nous avons maintenant en magasin, si vous la mettiez sur le marché canadien à l'encontre des ventes canadiennes que nous avons faites accuserait une perte variant de $5 à $7.

Q. C'est-à-dire, en proportion des profits que vous faites en la vendant sur le marché britannique?—R. Je préférerais que cette déclaration ne fut pas publiée parce que nous avons encore de 7,000,000 à 8,000,000 de livres de bœuf à vendre de ce côté-là.

Q. Est-ce que ces 7,000,000 ou 8,000,000 de livres de viande peuvent être vendues au public canadien?—R. Pas sans une perte très sérieuse.

Q. Pas sans une perte très sérieuse relativement au prix que vous pourriez en obtenir en Angleterre?—R. Oui.

Q. Mais comparativement au coût de la production serait-ce une perte sérieuse?—R. Le coût actuel de la production des animaux sur pied?

Q. Oui, ou le prix auquel il a été mis en entrepôt frigorifique, avec le coût additionnel de un et demi pour 100?—R. Ce serait une perte aux chiffres que j'ai mentionnés.

Q. Ce serait une perte quand même, avez-vous dit?—R. Oui.

Q. Combien de temps a-t-elle été en entrepôt frigorifique?—R. Une certaine quantité a été entreposée en octobre. On s'est plaint de l'accumulation, mais c'était pour le gouvernement que nous avions accumulé, de sorte que nous avons pu lui expédier un peu de surplus en janvier, février, mars et avril, et c'est ainsi que le stock s'est accumulé.

Q. Est-ce qu'une partie de cette viande s'est gâtée?—R. Une très faible quantité.

[M. O. W. Waller.]

Q. Et en avez-vous perdu?—R. Non, nous n'avons rien perdu. On m'a fait rapport qu'une partie de cette viande était moisie, mais c'était dans un entrepôt du dehors, et j'ai envoyé un homme pour s'enquérir du fait. Il ne s'est pas gâté de viande dans notre propre entrepôt.

Q. Votre compagnie n'est-elle pas la seule grande compagnie qui fabrique de l'oléomargarine en Canada?—R. Non, nous avons des concurrents.

Q. La *Harris Abattoir Company* vous fait concurrence?—R. Oui.

Q. Mais on m'informe que vous en fabriquez plus que tous les autres mis ensemble.—R. Je ne le crois pas.

M. Sutherland:

Q. Quel pourcentage de beurre employez-vous dans l'oléomargarine?—R. Cela dépend de la qualité.

Q. Quel pourcentage employez-vous dans la meilleure qualité?—R. Dans la meilleure qualité que nous mettons sur le marché, il devrait y avoir environ 15 pour 100 du meilleur beurre de crèmerie.

Q. Vous croyez que c'est là le plus haut pourcentage?—R. Oui.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE DÉLIBÉRATIONS, CHAMBRE DES COMMUNES,
OTTAWA, mercredi, 11 juin 1919.

Le comité nommé pour s'enquérir du coût des produits alimentaires et des autres nécessités de la vie s'est réuni à onze heures, ce matin, dans la salle des délibérations de la Chambre des communes; M. Nicholson, président, occupe le fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Euler, Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (président), Sinclair (Queens, I. P.-E.), Stevens, Sutherland et Viens.

Lecture est faite de la communication suivante que l'on ordonne de mettre au dossier.

Requête de l'Eglise St-Andrews, de Vancouver, C.-B.

Attendu que: Les conditions inusitées qui prévalent par tout le Canada du fait de la guerre ont donné lieu à de vives souffrances parmi la population en raison de la cherté des principales denrées.

Et attendu que les prix ne cessent d'augmenter sans que rien ne paraisse justifier cette hausse.

Et attendu que les gens sont généralement convaincus que ces conditions sont dues à ce que certains intéressés dans le monde des affaires ont la main haute sur les marchés.

Et attendu que ces conditions donnent lieu à un état de choses qui menace sérieusement la paix de tous les groupes de notre population.

Nous, les soussignés, membres et adhérents de l'Eglise presbytérienne et du presbytère de Westminster, Colombie-Britannique, adressons respectueusement au gouvernement du Canada la pétition qui suit:

(1) De nommer une commission avec pouvoirs semblables à ceux de la commission des chemins de fer, pour s'enquérir de toute la question de la cherté de la vie, en vue d'atténuer la détresse de l'heure actuelle, et

(2) D'ordonner immédiatement une réduction matérielle des prix des principales denrées en attendant les décisions à prendre plus tard à la suite de l'enquête demandée plus haut.

CASIER POSTAL 385,
MONTRÉAL, 9 juin 1919.

M. GEO. NICHOLSON, député,
Ottawa.

CHER MONSIEUR,—Au sujet de l'enquête sur le coût de la vie qui se poursuit actuellement, permettez-moi de vous signaler un cas qu'il m'a été donné de constater. Le 26 avril dernier, la "Montreal Dairy Company" vendait le beurre aux détaillants de Montréal à raison de 61 cents la livre. Les détaillants vendaient le même beurre 75 cents la livre, soit un bénéfice de 14 cents. Dans le cas dont il est ici question, le détaillant n'a acheté que 10 livres.

Veuillez me croire,

Votre dévoué,

(Signé) M. M. CAMPBELL.

Le PRÉSIDENT: J'ai pris la liberté d'écrire à M. Campbell afin de lui demander s'il serait prêt à venir ici pour renseigner le comité.

M. STEVENS: La première clause des conditions des conclusions de cette requête porte sur quelque chose que je désire, à la première occasion convenable, signaler avec plus de force au comité. Il s'agit simplement de suivre les recommandations de M. O'Oconnor. J'ai suggéré également la nomination d'un sous-comité qui se présenterait devant le tribunal que recommandait M. O'Connor. Je ne crois pas que l'on ait accordé à cette question tout l'examen qu'elle mérite.

M. DOUGLAS: Je suis d'avis que nous devrions faire nommer immédiatement un secrétaire et un comptable.

Le PRÉSIDENT: Je me suis procuré M. Bolton du ministère du Travail. On me dit que si on le veut, M. Cloutier sera prêt à consacrer tout son temps au comité. J'ai remis à M. Bolton des copies des témoignages des quatre premiers jours.

Lecture est faite de la lettre suivante de H. Black, maire de Régina:

RÉGINA, 10 juin.

Réunion publique tenue ici ce soir désire à l'unanimité coopérer avec le comité du Parlement nommé pour faire une enquête sur la cherté des nécessités de la vie. Résolution adoptée me donnant ordre de vous demander par dépêche des renseignements complets sur les dispositions d'arrêtés du conseil, maintenant en vigueur pour l'institution d'enquêtes. Spécialement, qui est autorisé à faire enquête? Quelle est l'étendue de ses pouvoirs? Qui supporte les frais? Les citoyens sont désireux que l'on procède à des enquêtes qui permettraient de recommander des mesures expéditives par le Parlement pour mettre fin à la situation impossible dans laquelle se trouvent présentement les chefs de famille. Un assistant a laissé entendre qu'il y avait lieu de s'attendre à d'abondants témoignages. Donnez-nous l'assurance de mesures immédiates.

(Signé) H. BLACK, *maire.*

M. DOUGLAS: Qu'a-t-on fait au sujet du télégramme?

Le PRÉSIDENT: On n'a rien fait. Le télégramme vient d'arriver et il est soumis à l'examen du comité.

M. Nesbitt: Je suggérerais que vous donniez ordre au docteur McFall de les renseigner sur cet arrêté du conseil et sur ce que fait sa commission d'enquête. Il fait assurément des recherches et, selon les apparences, il a recueilli une foule de renseignements.

M. Davis: Et l'arrêté du conseil indiquait la procédure nécessaire en permettant la nomination, dans tous les centres de population, d'un comité pour s'occuper de cette question du coût de la vie.

M. Davidson: Je ne vois pas comment ces gens peuvent procéder en vertu de cet ordre.

M. Davis: Pourquoi pas?

M. Nesbitt: Ils peuvent nommer leur propre commission.

Le président: Nous ne saurions leur donner l'autorisation de procéder à moins qu'ils n'agissent en vertu de l'arrêté du Conseil.

M. Davis: Si l'arrêté en Conseil les y autorise, ils peuvent entendre des témoins assermentés.

M. Douglas: Ils peuvent faire la même chose que la municipalité de Fort-William, recueillir des témoignages sous serment en vertu de l'arrêté du conseil. Il me semble que M. Black devrait savoir cela.

M., Davis: Evidemment il l'ignore à en juger par son message.

Le président: Nous demanderons au docteur McFall de lui donner des renseignements complets.

Le président: Il y a aussi une requête qui nous a été adressée par M. Green, de la *Trail Reconstruction Board*, sensiblement dans le genre des autres.

M. Davis: Avant d'appeler mes témoins—je ne sais si je parle pour d'autre que moi-même—mais il me semble que nous perdons notre temps en ce sens que nous n'avons personne pour préparer les interrogatoires selon l'ordre à suivre avec les témoins. Le comité interroge ces témoins d'une façon générale et sans viser à quelque but particulier. Or, nous avons demandé de convoquer M. O'Connor pour le transquestionner. Je suis d'avis que quelque préparation de cette sorte est nécessaire et que ce comité n'y voit en rien. Il est vrai qu'avec tout ce que nous avons à faire par ailleurs la chose est presque impossible, à moins de charger spécialement une couple d'entre nous de préparer nos interrogatoires comme le ferait un avocat. Si nous avions quelqu'un ici qui prendrait chaque témoin, et après avoir consulté le comité, déciderait ce que l'on veut savoir de ce témoin et arrêter les grandes lignes du témoignage à entendre, les membres du comité prendraient note de ce qui pourrait survenir et ajouteraient des questions. Ce serait procéder avec ordre dans nos travaux. C'est ce que je trouverais à redire sur la manière dont le comité a procédé jusqu'à présent.

Le président: Le ministère de la Justice nous a informé qu'il ne pouvait se dispenser de M. O'Oconnor, car ce dernier est occupé à la préparation de mesures législatives devant être soumises à la Chambre. A la recommandation du comité, j'ai communiqué avec M. Kelly et nous ne pourrons l'avoir avant lundi prochain. Il s'agit de M. Kelly, de Kelly et Hall, comptables et enquêteurs.

M. Douglas: Le comptable pourra-t-il interroger les témoins?

Le président: Il ne pourra faire d'interrogatoire. Je crois que M. Davis veut dire qu'il devra coordonner les témoignages, en relever pour le comité les points à faire ressortir au cours du contre-interrogatoire et de l'interrogatoire des témoins qui suivront sur le même objet.

M. Davis: Voici ce dont il s'agit. Notre but est de trouver où est le mal. A présent, nous posons aux témoins des questions d'ordre général comme elles se présentent à nous mais sans préparation suffisante Quelqu'un devrait préparer à l'avance ce que nous devons chercher à obtenir de chaque témoin, et être prêt à faire une suite de questions de nature à mettre à jour ce que nous recherchons. Il surviendrait d'autres

choses et le comité interrogerait en conséquence à la fin du témoignage. Cependant, je suis d'avis que les trois ou quatre avocats et les hommes d'affaires que nous avons sur le comité savent bien qu'en étant ainsi préparés nous obtiendrons bien plus vite ce que nous cherchons.

M. DAVIDSON: C'est l'idée que j'ai déjà avancée. M. le président, j'ai dit cela lors de notre première réunion. Si nous avions un avocat qui aurait la responsabilité préliminaire d'interroger les témoins, d'une façon méthodique et suivie, cela nous aiderait à faire sortir la vérité. Un autre inconvénient de ce système désordonné provient de ce que chacun pose les questions qui lui viennent à l'idée. De là un manque de méthode dans les interrogatoires.

M. DOUGLAS: Y a-t-il autre chose au sujet de M. O'Connor?

Le PRÉSIDENT: Le ministère de la Justice nous apprend qu'il est impossible de laisser venir M. O'Connor si ce n'est que de temps à autre.

M. DAVIS: Cela ne serait d'aucune utilité pour le comité. Nous voulons quelqu'un qui soit ici continuellement.

M. STEPHENS: Etant donné le peu de temps que nous avons pour procéder à ces travaux, je ne crois pas que nous puissions avoir un avocat maintenant. Il lui faudrait une semaine pour se mettre au courant du but que nous poursuivons. Je crois que le comité lui-même pourrait améliorer sensiblement les choses si chacun de nous s'en tenait à ne faire que des questions simples, directes, sans s'étendre et en restreignant l'enquête à un point à la fois, comme par exemple, sur les questions d'industrie laitière, une autre fois, sur le vêtement, et ainsi de suite.

Le PRÉSIDENT: Je ne suis pas avocat et si l'on pense qu'il soit sage, afin de retirer le meilleur profit possible des témoignages, de retenir les services d'un avocat, je n'hésiterais pas à le faire.

M. NESBITT: Après tout, monsieur le président, nous essayons d'établir le bien fondé des accusations. Je suis d'avis, pour ce qui est des témoins qui ont comparu devant nous, nous avons passablement bien obtenu la vérité, relativement à leur différent genre de commerce. Les témoignages des propriétaires de salaisons et de rapport du docteur McFall se ressemblaient fort. Le but en convoquant les fabricants ici est de savoir ce qu'ils exigent des marchands de gros et des détaillants et ensuite ce que le détaillant exige pour les mêmes marchandises. Nous pouvons très bien déterminer nous-mêmes ce que devrait être le bénéfice, me semble-t-il.

M. DAVIDSON: Il me semble que l'on fait mieux que je ne l'aurais pensé sans l'adoption de la méthode que j'avais recommandée.

M. DAVIS: Pour en venir à une décision, je propose que nous retenions les services d'un avocat.

Le PRÉSIDENT: L'arrêté de renvoi nous y autorise du moins. Si le comité veut avoir recours aux services d'un avocat, il est autorisé à " retenir les services de comptables et d'autres aides nécessaires ".

M. STEPHENS: Si vous prenez un avocat je ne pense pas que vous puissiez reprendre la marche de vos délibérations. Il lui faudrait une semaine de préparation.

M. DAVIS: Je ne suspendrais certainement pas les séances de ce comité.

M. SUTHERLAND: Il y a trois ou quatre avocats qui font partie de ce comité.

M. DAVIS: Nous avons tous les autres intéressés, d'autres affaires et nos propres travaux. Pour ma part, je sais qu'il m'est impossible de faire des préparatifs avant de venir ici. C'est précisément parce que nous posons des questions comme elles nous viennent à l'idée que nous procédons ainsi au hasard.

M. NESBITT: J'ai fait partie de plusieurs comités et il nous est arrivé une fois ou deux d'avoir des avocats. Je suis bien certain que nous aurions à encourir cette dépense des avocats pour rien.

M. DOUGLAS: Il y a un point que je tiens à signaler ici. Hier, au cours de son témoignage, M. Matthews a déclaré que les frais d'exploitation des magasins de détail étaient de 16 à 18 pour cent du volume d'affaires. Le magasin le plus rémunérateur faisait $100,000 d'affaires. A prendre ce taux inférieur de 16 pour cent nous voyons qu'il coûterait $25,000 pour faire les affaires. J'avoue que cela me paraît être une dépense des plus outrées. Pour établir pareille chose, je ne crois pas qu'il faille un avocat. Nous devrions citer devant nous le gérant de ce magasin dont le chiffre d'affaires est de $100,000, lui faire apporter ses livres et nous démontrer comment ces frais s'élèvent à $25,000. Je suis d'avis que si le comité procédait de cette manière, sans permettre d'intercalations, nous ferions plus de chemin. Vous verrez que nos dossiers d'intercalations de toutes sortes.

Le PRÉSIDENT: Voici simplement ce qui en est. Si nous pouvions prendre la maison Matthews-Blackwell et l'interroger jusqu'au bout, sur toutes ses opérations, depuis la manière dont elle obtient sa matière première, et ainsi de suite jusqu'aux magasins de détail, et ensuite prendre le témoin suivant, votre idée ne laisse par d'être bonne. Mais comme nous avons débuté, nous remontons au producteur des produits alimentaires essentiels, des produits de la viande, du beurre, et des œufs, et après avoir appris de témoins divers, ce que coûtent ces choses, nous en venons au commerce du détail. Pour ce que j'en pense, je ne crois pas que vous pourriez procéder plus logiquement en ayant un avocat ou tout autre personne.

M. DOUGLAS: Je crois que vous avez raison. Nous avons obtenu une foule de renseignements et jusqu'à présent nous avons fait aussi bien qu'il nous était possible. Je suis d'avis que peut-être en interrogeant les témoins du commerce du détail, nous devrions citer des témoins dans les diverses lignes. Par exemple, lorsqu'il s'agira d'interroger les témoins sur les magasins de détail, nous pourrions convoquer des représentants de la ligne des consommateurs si pareille association existe à Ottawa, et savoir ce qu'ils pensent des prix payés. Ensuite on pourrait se renseigner auprès d'un autre détaillant, pour continuer selon le contre-interrogatoire.

M. DAVIS propose, appuyé par M. Sinclair, que le comité devrait se procurer les services d'un avocat. La motion est ensuite soumise aux voix et on la déclare rejetée.

M. W. C. GOOD est appelé, assermenté et interrogé.

Par le président:

Q. Monsieur Good, ce que nous cherchons à savoir si nous le pouvons....

M. NESBITT: Quelle est la qualité officielle de M. Good?

Le président:

Q. Avez-vous quelque qualité officielle?—R. Non, le conseil m'a prié de me présenter à la place du président. M. Drury et moi-même, nous sommes les deux délégués officiels du conseil.

Q. Dans ce cas vous représentez officiellement les *United Farmers* d'Ontario?—R. Oui.

Le président:

Q. A présent, M. Good, ce que nous essayons de savoir c'est le prix actuel des produits alimentaires essentiels, tels le beurre, les œufs, le bœuf, le porc, les produits du porc et le fromage. Je pense que c'est là la série de produits alimentaires dont nous cherchons à connaître le prix—le prix auquel la matière première passe aux mains du marchand gros, ce que touche le cultivateur pour son produit, la valeur relative de

ce produit aujourd'hui à opposer à ce qu'était cette valeur aux jours d'avant-guerre ou en 1914 et 1915 antérieurement à la hausse accentuée qui s'est produite; nous voulons en même temps vos recommandations sur les moyens à prendre pour réduire ces prix. Tel est, je crois, l'exposé succinct auquel nous visons. A présent, prenons d'abord le beurre—je crois que c'est avec cette ligne que nous avons débuté dans chaque cas—pouvez-vous renseigner le comité sur les prix actuellement en cours par tout le pays, le prix que le cultivateur reçoit pour son beurre ou ses matières grasses?—R. Je ne suis pas dans l'industrie laitière, je ne produis pas de lait ou de beurre et je n'en vends pas non plus, de sorte que je ne suis pas en mesure de vous donner ces chiffres sans préparation. Je suppose que ces prix varient d'une époque à l'autre, d'un endroit à l'autre.

M. Davidson:

Q. Faites-vous du beurre vous-même?—R. Non, je n'ai pas fabriqué de beurre depuis un bon nombre d'années. J'en ai fabriqué à une époque.

Q. Vous ne faites pas de culture vous-même?—R. Oh, oui.

Q. Quelle ligne?—R. Je fais de la culture mixte, je cultive le grain, les fruits, et je produis du bœuf, du porc. Il fut un temps où je produisais le lait et du beurre, mais la main-d'œuvre est devenue d'une rareté telle que j'ai été obligé de retrancher cela et aujourd'hui ce sont les veaux qui consomment le lait des vaches.

Le président:

Q. C'est ici, à mon sens, un point essentiel. Vous dites au comité que vous-même, vous étiez dans la fabrication du beurre, ou en d'autres termes, dans l'industrie laitière, et que vous avez dû abandonner par suite des difficultés ouvrières?—R. C'est absolument la vérité.

M. Stevens:

Q. C'est-à-dire qu'aux prix actuels de la main-d'œuvre, le cultivateur ne retire aucun bénéfice de la fabrication du beurre sur la ferme?

Le PRÉSIDENT: Et avec le beurre aux prix du jour.

Le TÉMOIN: Je n'en ferais pas de nouveau. Je ne crois pas, messieurs, qu'il soit possible de tenir entièrement compte du côté financier. Il y a un bon nombre de cultivateurs dont la situation est telle que l'emploi d'aides constitue un fardeau de plus pour les femmes de la maison et le cultivateur lui-même, même lorsqu'il voit un certain avantage dans une ligne quelconque, y renonce parfois pour soulager sa femme et sa famille.

M. Nesbitt:

Q. Nous comprenons cela. Ce que nous recherchons c'est le point de vue financier. Le côté sentimental ne nous intéresse pas?—R. Etant donné la multiplicité et variété des motifs, ce serait très difficile à établir.

M. Davidson:

Q. Constatez-vous que la production du bœuf est plus avantageuse?—R. Je ne sache pas que ce soit plus avantageux au point de vue financier, mais c'est assurément plus avantageux à mon point de vue.

M. McCoig:

Q. Que vaut un veau de six mois pour la boucherie?—R. Je ne sais ce qu'il vaut à six mois. Ce ne serait guère du veau de boucherie à cet âge.

[M. W. C. Good.]

M. Douglas:

Q. Faites-vous du beurre pour votre propre consommation?—R. Non.

Le président:

Q. Depuis combien de temps avez-vous abandonné l'industrie laitière?—R. Depuis environ quatre ans.

Q. Avant cela, vous connaissiez ce qu'était l'industrie laitière?—R. Oui.

Q. Alors avec ce que vous saviez personnellement des dépenses de la ferme, croyez-vous que l'industrie laitière était ou n'était pas un commerce avantageux avec les prix des matières grasses à une moyenne, disons, de soixante cents la livre?—R. Je ne crois pas qu'il y ait quelque avantage. Je ne tendrais pas du tout à m'y livrer dans les conditions actuelles. Je ne crois pas que je le ferais à 75 cents la livre.

M. Douglas:

Q. Vous êtes tout à fait satisfait de payer votre beurre à raison de 60 ou 65 cents la livre?—R. Nous ne récriminons pas du tout. Nous en consommons peut-être en moins grande quantité. C'est certainement plus avantageux à mon point de vue. Pour ce qui a trait au prix de la production du beurre, je pense que l'on pourrait en savoir davantage des recherches officielles que poursuit le ministère de l'Agriculture d'Ontario.

Q. Nous avons obtenu cela. Nous voulons l'opinion du cultivateur pratique.

Le PRÉSIDENT: Nous voulons nous renseigner auprès de celui qui se trouve le plus rapproché du producteur. Nous voulons savoir si aux prix actuels la production du beurre est un commerce avantageux ou non.—R. Vous ne sauriez obtenir plus que des conjectures car très peu de cultivateurs tiennent un compte exact de la main-d'œuvre qu'ils emploient à une ligne en particulier. Il est très peu de cultivateurs qui ont le loisir ou le talent de tenir un compte fidèle de ce que leur coûte la main-d'œuvre.

M. Douglas:

Q. Est-ce que les cultivateurs de votre voisinage suivent votre exemple?—R. Cet éloignement de l'industrie laitière a été très accentué dans ma région sauf dans le cas du petit nombre qui en ont fait une ligne spéciale pour le commerce urbain et qui ont remplacé la main-d'œuvre par les trayeuses mécaniques. Il se dessine un mouvement très marqué en faveur de la spécialisation dans l'industrie laitière.

Q. D'après vous, est-ce que la majorité des cultivateurs de votre région achètent leur beurre?—R. C'est ce que je pense.

Q. Croyez-vous que c'est une raison de la hausse du prix du beurre?—R. Assurément la demande dépasse l'offre.

Q. Où demeurez-vous?—R. Dans le comté de Brant, à trois milles environ de Brantford.

M. McCoig:

Q. Combien payez-vous le beurre?—R. Le prix de détail est de 60 cents pour le beurre de choix.

M. Stevens:

Q. Est-ce que les *United Farmers* représentent presque tous les cultivateurs d'Ontario?—R. Nous comptons un effectif d'au delà de 30,000 membres à l'heure actuelle.

Q. Et vous êtes bien renseigné sur leurs conférences?—R. Je le pense, oui.

[M. W. C. Good.]

Q. Considérez-vous que, d'une manière générale, les cultivateurs reçoivent un bénéfice raisonnable des beurreries pour leur matière grasse ainsi que des fromageries pour leur lait?—R. Ma réponse à cette question serait de s'en remettre davantage aux résultats des enquêtes officielles plutôt qu'à mes propres observations.

Q. Vos gens seraient tout à fait satisfaits des rapports des enquêtes officielles?—R. C'est ce que je croirais à en juger par les rapports que je leur ai lus et que j'ai examinés. Je crois qu'en général, les cultivateurs les acceptent volontiers. Je ne dis pas que ces rapports sont absolument exacts à tous les points de vue. Mais il me semble qu'une enquête de ce genre vaudrait beaucoup mieux que les observations de particuliers recueillies au hasard. Telle est mon impression. Cependant, il me semble que cette tendance générale, chez une foule de cultivateurs, de passer d'une ligne à une autre, n'est pas sans vous donner à réfléchir beaucoup. Lorsque vous constatez que les gens abandonnent l'industrie laitière pour se livrer à la culture du grain, il y a donc lieu de conclure, pour ainsi dire, que la culture des céréales est plus avantageuse. C'est là une meilleure preuve que l'opinion de cultivateurs entendus isolément.

M. Davidson:

Q. Alors, selon vous, ils abandonnent l'industrie laitière parce qu'ils constatent que cela n'est pas aussi avantageux?—R. Je suis enclin à croire que ce que M. Nesbitt appelle des raisons d'ordre sentimental y est aussi pour beaucoup.

M. McCoig:

Q. Quelles que soient les raisons, cela donne lieu à une disette de beurre?—R. Oui, j'ai éliminé une foule de lignes sur ma ferme au cours des quelques dernières années parce que je ne pouvais me procurer de main-d'œuvre durant la guerre. Lorsque la guerre s'est déclarée, la main-d'œuvre est devenue subitement inabordable et la production est devenue alors chose impossible pour un homme.

M. Douglas:

Q. Lorsque vous parlez de la fabrication du beurre, vous avez surtout en vue l'aide qu'apporte la famille. Vous constatez que votre femme peut difficilement se procurer de l'aide pour les travaux du ménage, de sorte que la guerre ne saurait être pour beaucoup dans cela?—R. Je crois que c'est cela. Il ne vous faut pas compter sur le travail des femmes pour les beurreries. Il s'agit plutôt de pouvoir transporter la crême assez tôt aux beurreries aux jours de grande chaleur.

M. Nesbitt:

Q. Quel prix payez-vous la matière grasse à Brantford?—R. J'ignore ce que l'on paye à l'heure actuelle. J'en ai porté de temps à autre au cours de deux dernières années. On paie un peu plus cher pour la matière grasse que l'on nous donne pour le beurre. Ils fixent une marge pour la teneur en humidité du beurre.

M. Stevens:

Q. Pensez-vous que les beurreries font un bénéfice exagéré?—R. Je n'ai aucun moyen de le savoir. Je ne pense pas qu'elles fassent un trop gros bénéfice. Je ne suis jamais allé aux renseignements.

M. Sutherland:

Q. Connaissez-vous d'autres branches de l'agriculture qui soient plus avantageuses au point de vous permettre de payer le beurre soixante cents?—R. Oui, dans mon propre cas.

[M. W. C. Good.]

Q. Quelles lignes d'agriculture poursuivez-vous?—R. Je vends du grain, du bœuf, du porc et des fruits. Je ne fais de ces produits aucune spécialité à l'exclusion des autres. J'ai laissé de côté les volailles et l'industrie laitière, et à certain degré, le bétail vivant, les porcs et les bestiaux.

M. McCoig:

Q. Constatez-vous qu'il faut une certaine quantité de lait pour l'élevage des porcs?—R. Nous n'en avons que pour la maison et un peu en supplément pour les porcs. Cependant, je n'ai pas même élevé mes proprese porcs aux prix élevés de l'époque actuelle.

M. Sutherland:

Q. Engraissez-vous, c'est-à-dire "finissez-vous" votre bœuf de boucherie?—R. Oui, je le "finis".

M. Davis:

Q. Voyez-vous quelqu'indice d'amélioration dans la situation ouvrière pour cette année?—R. Elle est pire, cette année, qu'elle ne l'a jamais été. J'en causais avec un M. Miller, un vieil ami, qui a une agence à Toronto. Il me disait avoir sept cents demandes qu'il ne pouvait remplir. Je lui avais adressé moi-même une demande depuis des semaines et heureusement il a pu enfin me procurer ce dont j'avais besoin à ma grande satisfaction. Toutefois, il me disait qu'il n'osait pas annoncer qu'il avait de la main-d'œuvre disponible pour les travaux agricoles.

M. McCoig:

Q. J'ai cru entendre que vous disiez il y a quelques instants que lorsque vous n'aviez pas la main-d'œuvre suffisante pour faire les travaux la situation était difficile pour les femmes. Est-ce que le projet de loi en vertu duquel le gouvernement encouragerait la construction de logements ne serait pas de nature à aider les hommes mariés sur la ferme?—R. Je ne suis pas disposé à voir cela d'un très bon œil. La plupart des cultivateurs désireux d'emprunter pour construire des maisons peuvent se procurer des fonds en Ontario à un taux assez raisonnable. On pourrait peut-être les porter à prendre les fonds que fournit le gouvernement à des taux un peu moins élevés. Pour ce que j'ai constaté, il y a dans la campagne un grand nombre de maisons inoccupées pour lesquels on ne peut trouver d'occupants. La difficulté est de trouver du monde pour habiter les maisons.

M. McCoig: C'est tout le contraire dans la région que j'habite. Les hommes mariés iraient à la campagne si on pouvait leur y procurer le logement.

Le témoin: J'ai moi-même, une maison supplémentaire, et je m'en trouve très bien, bien qu'elle soit inoccupée la moitié de l'année. Il n'est guère plus facile de se procurer des hommes mariés que des célibataires; cependant, un homme marié est peut-être plus régulier et plus avantageux. Cela diminue aussi de beaucoup les travaux du ménage.

M. Douglas:

Q. Quels gages payez-vous?—R. Dans le moment j'en suis au système qui consiste à partager les bénéfices. Je paye à peu près les deux tiers, me réservant l'autre tiers.

Q. Vous en remettez-vous à l'autre des soins d'administration.—R. Je lui donne les deux tiers pour le privilège de m'aider, afin d'avoir quelqu'un pour continuer les affaires.

[M. W. C. Good.]

M. Nesbitt:

Q. Ne pouvez-vous pas trouver d'hommes à ces conditions?—R. C'est assez difficile.

M. Davis:

Q. Combien d'acres cultivez-vous?—R. 140.

Le président:

Q. Voulez-vous dire que vous donnez à cet homme les deux tiers du rendement de cette ferme?—R. L'an dernier, je pense lui avoir payé plus que cela.

M. Nesbitt:

Q. Et des gages?—R. Oui, je lui ai payé un boni l'an dernier aussi.

M. Davis:

Q. Combien lui avez-vous payé l'an dernier?—R. De $900 à $1,000 pour l'année.

Q. Et il se pensionnait lui-même?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Cela comprenait tout?—R. Oui, je lui ai payé $600, une maison et ses provisions.

Q. J'aimerais savoir quel bénéfice le témoin fait sur le porc au cours actuel, disons, $20 le cent livres?—R. Je ne saurais dire au juste parce que je n'ai jamais tenu compte exactement de chaque ligne en particulier. Une année, j'ai tenu compte d'une certaine récolte dans des champs particuliers afin d'évaluer les frais de production de certaines récoltes de grande culture. Mais je n'ai jamais été en mesure de procéder à des travaux d'expérimentation comme cela se pratique aux stations expérimentales. Cependant, je serais peut-être, à la rigueur, en état de répondre ainsi, c'est-à-dire qu'avec le prix du porc à $20 le cent livres il ne m'a pas jamais paru très attrayant de me lancer dans cette ligne.

Q. C'est-à-dire qu'à 20 cents, il n'y a pas de bénéfice excessif?—R. Pas à un point que cela me fasse désirer d'étendre mon commerce à cette ligne.

M. Davidson:

Q. Quelle ligne croyez-vous être la plus avantageuse en agriculture?—R. Je ne saurais dire parce que les diverses lignes ont des relations les unes entre les autres et l'on ne saurait préciser.

M. Douglas:

Q. Vous ne vous êtes pas lancé dans la production du porc. Avez-vous entrepris d'autre branche d'exploitation?—R. Je ne crois pas, sauf les fruits, vu que les vergers s'aggrandissent. C'est la situation dans laquelle je me suis trouvé au cours des quelques dernières années; je n'ai pas osé m'aventurer dans d'autre ligne de peur de me voir immobilisé faute d'homme. Un des principaux ennuis que rencontre le cultivateur en général est la difficulté de compter sur la main-d'œuvre suffisante, et d'obtenir des travailleurs qui valent leur pension pour ne pas dire autre chose.

M. Nesbitt:

Q. N'avez-vous pas constaté, ou avez-vous constaté que règle générale, le prix des animaux s'accentuait avec celui des fourrages?—R. Oh, oui, bien certainement.

Le président:

Q. Pour ce qui est du porc, au prix du jour, de même qu'aux prix où en sont actuellement le grain et la nourriture de porcs, et avec les conditions actuelles de la main-d'œuvre, peut-on faire l'élevage du porc avec bénéfice à $20 le cent?—R. La seule réponse à cela serait de voir si les cultivateurs restreignent ou accroissent la production.

Q. Naturellement, il y a tant de raisons pour lesquelles un individu fait une chose, ou agit autrement?—R. Ce sont là des choses qui déterminent les prix, à mon sens.

M. Stevens:

Q. Vous savez ce que vous avez mis en capital sur la ferme?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous dire au comité ce que les opérations d'une année vous rapportent sur votre placement?—R. Je n'ai pas fait ce calcul d'une manière exacte depuis quelques années. Je le faisais à une époque. J'ai fait certaines estimations en me basant sur les chiffres du recensement portant sur l'agriculture au Canada en général. Mais je n'ai pas fait de calcul très précis d'après mes propres affaires.

Q. Vous ne le savez pas d'après votre propre expérience?—R. J'ai mes comptes, mais je les ai pas portés au grand-livre ni ai-je fait de comparaison entre une suite de dix années et établi de moyenne. Il vous faudrait une moyenne de dix ans.

Q. Avez-vous les cinq dernières années, les deux dernières peut-être?—R. Je le sais en chiffres ronds. L'an dernier j'ai payé un homme partie en espèce, partie en boni. J'ai calculé qu'après avoir payé les frais indirects, les gages et l'intérêt sur le capital à raison de 5 pour 100, il ne me reste pas un sou pour mon salaire. Naturellement, j'ai fait mieux que cela en moyenne. Mais, si je prends les dix dernières années, mon rendement a été très faible. Je ne vois pas que vous puissiez attacher beaucoup d'importance à ce que peut être le rendement d'un cultivateur en particulier. Il peut y avoir une raison pour cela. Il se pourrait que je sois un mauvais cultivateur. Je crois que vous devriez prendre les rendements moyens obtenus à l'aide des enquêtes officielles. M. Leach, de Guelph, a fait ces enquêtes.

M. McCoig:

Q. Vous n'avez pas eu à payer une bien forte taxe sur le revenu?—R. Je n'ai jamais pris la peine de demander les documents. Je savais en être exempt.

Q. Combien de porcs élevez-vous?—R. Une vingtaine environ.

Q. Combien de bœufs pour la boucherie?—R. De 20 à 25, peut-être.

Q. Si vous n'aviez que 20 porcs, vous n'êtes guère renseigné sur les bénéfices de cette ligne. Vous n'êtes pas ce que, dans le langage populaire, on désigne sous le nom d'"éleveur de porcs"?—R. Non, je ne suis pas un éleveur.

Q. Vous n'exigeriez pas que l'on considère votre témoignage comme concluant?—R. Non, je ne voudrais pas que l'on donne aux chiffres que je donne une bien grande importance. Je suis d'avis que tous les cultivateurs voient clairement la situation générale au pays, comme les autres doivent la comprendre.

M. Sutherland:

Q. Ces 25 têtes de bœuf de boucherie, les avez-vous toutes élevées?—R. Non.

Q. Quelle proportion en avez-vous achetée?—R. Une demi-douzaine, peut-être.

Q. Est-ce que c'était des bœufs de race?—R. Les uns étaient de race, d'autres n'étaient pas enregistrés.

Q. Que comptez-vous avoir fait en bénéfices sur ceux que vous avez gardés pendant un an, disons?—R. Je ne sais ce que vous voulez dire par cela. Je ne pourrais

[M. W. C. Good.]

le calculer. Il faut tenir compte de la main-d'œuvre, de la dépréciation des bâtiments, et ainsi de suite.

Q. Vous dites que vous en avez acheté un certain nombre et que vous les avez gardés environ un an. Combien de plus demandez-vous à la vente que le prix d'achat?—R. J'en ai acheté à 8, 9 et 10 cents la livre et je les ai revendus probablement à une moyenne de 13 cents, un peu moins que cela en certains cas. Cela dépendait de la qualité.

M. Douglas:

Q. En avez-vous augmenté beaucoup le poids?—R. De beaucoup, non pas une grande quantité, cela dépendait du temps pendant lequel je les gardais.

M. Sutherland:

Q. C'était là un résultat fort satisfaisant, n'est-ce pas—une augmentation de quatre à cinq cents sur le prix de la livre?—R. Je ne pense pas que ce soit là un bien gros bénéfice. C'est la ligne qu'un cultivateur peut suivre avec le moins de labeur approprié.

Q. Positivement, ne peut-on pas rendre à point la viande de boucherie à une augmentation de 3 cents sur le prix?—R. Cela dépend beaucoup de la sorte.

Q. Sur une augmentation de deux cents?—R. C'est ce que je ne saurais dire. Cela dépendrait d'un grand nombre de facteurs. Ce serait y aller un peu témérairement que de tenter de préciser. Mais il me semble, si vous voulez me permettre de m'écarter un peu de l'objet de ces propos, qu'en nous en tenant à cette ligne particulière d'investigation, nous n'avançons à rien pour ce qui a trait au coût de la vie. Règle générale, les cultivateurs—et je dis cela avec conviction—ne sont pas en état d'étendre le champ de leurs activités et ils sont encore obligés de restreindre leur production sous maints rapports. Or, dans les circonstances, la rareté des produits alimentaires est chose inévitable.

Le président:

Q. Nous en arriverons à cela dans quelques instants. Cependant, le comité et le gouvernement sont inondés de recommandations de par tout le pays pour que l'on fasse quelque chose en vue de réduire les cours fondamentaux, pour que le gouvernement fasse quelque chose en vue de provoquer forcément la baisse des prix actuels, et le but que nous visons est de recueillir des renseignements qui nous permettront de déterminer l'effet que cela aurait, par exemple, sur le rendement. Vous nous avez fourni des renseignements définis sur la production du beurre. Dans les conditions actuelles, que ces dernières soient idéales ou non, et avec les cours du jour, j'en suis porté à croire que, selon vous, le commerce de la viande de porc n'est guère lucratif?—R. Non, je ne crois pas qu'il le soit. Il n'exerce sur moi aucun attrait spécial.

Q. C'est-à-dire au point de vue financier. Pour en venir à la question du bœuf, l'élevage du bœuf de boucherie est-il rémunérateur ou ne l'est-il pas aux prix de l'heure actuelle?—R. C'est une des phases de l'industrie agricole qui a subi un peu de développement dans l'Ontario, notamment dans quelques sections, en raison du peu de main-d'œuvre qu'exige cette ligne en particulier. Certaines sections sont aujourd'hui entièrement consacrées au pâturage. Celui qui a un lot de bestiaux peu coûteux au printemps n'a pas à employer beaucoup de main-d'œuvre. Je vois là une des raisons de l'expansion que prend cette phase particulière de l'industrie agricole.

M. Stevens:

Q. Vous ne produisez pas beaucoup de bœuf ou de porc. Vendez-vous beaucoup de grain?—R. J'en ai vendu en assez grande quantité. J'ai vendu de l'avoine de

[M. W. C. Good.]

semence, de l'avoine et du blé. Je vendais la plus grande partie de mon blé. Cela dépendait des circonstances.

Q. Considérez-vous qu'il vaut mieux vendre le grain que de s'en servir pour l'alimentation?—R. Cela dépend.

Q. Vendez-vous aussi des fruits?—R. Oui.

Q. Considérez-vous que cela rapporte bien?—R. Cela n'a pas été rémunérateur. Certaines années, j'ai réussi assez bien, les arbres étaient jeunes, mais ce n'était pas une ligne lucrative.

M. Douglas:

Q. Etait-ce des pommes?—R. Oui.

Q. Pour quelle raison cette ligne n'était-elle pas rémunératrice?—R. Principalement parce que les arbres ne produisent pas encore.

M. Nesbitt:

Q. Vous nous avez dit que vous élevez un certain nombre de bestiaux. Pouvez-vous dire ce que coûte l'élevage d'un bouvillon jusqu'à deux ans?—R. Non, je ne saurais dire. La somme varierait suivant les animaux.

Q. Mais en moyenne?—R. Cela dépend du prix du grain. Cela varie de temps à autre.

Q. Mais depuis les deux dernières années le prix du grain s'est maintenu à peu près au même niveau. Cette année, le grain grossier est un peu meilleur marché, mais depuis deux ans il n'a guère bougé. Savez-vous ce que coûte l'élevage d'un bouvillon pendant cette période?—R. Non, c'est une chose dont je n'ai pas tenu compte.

Le président:

Q. Quel rapport existe-t-il entre les prix que le cultivateur obtient aujourd'hui pour le bœuf sur pied et le porc sur pied et ceux qu'il obtenait pour la même chose il y a cinq ans?—R. Je suppose qu'ils sont presque le double. C'est ce que je pense, à en parler de mémoire. Selon ce que je me rappelle ils sont presque deux fois plus élevés. Ceux du porc sont un peu plus que le double.

M. Sutherland:

Q. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que vous a rapporté la culture des fruits et du grain l'an dernier?—R. Je pourrais vous le dire en consultant mes livres, car je n'ai pas ces livres avec moi.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une idée approximative?—R. Oui, j'ai vendu des pommes. Le revenu brut était de $600 à $700.

Q. Combien par baril?—R. Les montants variaient selon la variété et la qualité et avec cela il me faudrait vous donner les frais d'entretien des vergers, la cueillette, l'emballage et ainsi de suite.

Q. Combien obtenez-vous pour vos meilleures pommes?—R. J'ai obtenu environ $5.50 le baril pour les " spys " de première qualité.

Q. Au verger?—R. Non, livré à bord, Brantford. Cela comprend le baril et tout après que les pommes ont été cueillies et emballées. C'était à peu près le prix courant l'an dernier pour les "spys" de première qualité.

Q. Combien vous coûtent les barils?—R. L'an dernier, ils me coûtaient 90 cents chacun.

[M. W. C. Good.]

Q. Quel en était le prix auparavant?—R. Nous les achetions il y a quelques années à environ 40 ou 50 cents.

Q. C'est une augmentation d'au delà de cent pour 100?—R. Oui.

Q. A la cueillette de ces pommes vous faut-il employer de l'aide pour la mise en baril?—R. Oui, j'ai engagé presque toute la main-d'œuvre. Il m'a fallu pensionner les hommes à la maison, aussi.

Q. A combien estimez-vous le coût de la cueillette par baril?—R. Je pense que cela s'élève jusqu'à 50 cents.

Q. Cela fait $1.40 pour le baril et la cueillette, et laisse $4.10 pour les pommes. Considérez-vous ce prix avantageux?—R. Pour les "spys" de première qualité je crois que c'est très satisfaisant.

Q. Quel est le plus bas prix que vous avez obtenu pour les pommes?—R. Je crois que c'est de $2 à $3. Ce serait pour certaines pommes de seconde qualité et de variétés moins recherchées, quelque chose comme la *Ontario Bell Flower* de deuxième qualité.

Q. Votre proportion des deuxième et troisième qualités est-elle très faible?—R. Cela variait beaucoup d'une année à l'autre.

Q. Qu'était-ce l'an dernier?—R. Je crois que la proportion de la première qualité était d'environ la moitié.

M. Stevens:

Q. Combien d'acres avez-vous en verger?—R. Environ cinq.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que l'emballage et la cueillette coûtent 50 cents?—R. Non, la cueillette seule.

M. McCoig:

Q. Si vous aviez cinq acres de verger, et que vous en retiriez quelque chose comme $600 en tout, votre revenu représentait environ $100 par acre de terrain?—R. Oui, ou six acres. Mais un certain nombre d'arbres ne font que commencer à porter des fruits.

M. Nesbitt:

Q. Vous n'entendez pas dire que cela coûte 50 cents par baril. Combien de barils un homme peut-il cueillir par jour?—R. J'ai oublié combien un homme en cueillait. L'an dernier j'avais deux hommes à l'œuvre, et ils en cueillaient de vingt à trente par jour.

M. Douglas:

Q. Cela faisait $5 par jour pour chacun d'eux?—R. $4 par jour, je crois, est ce que chacun d'eux recevait avec la pension.

Q. Selon vous que faudrait-il faire pour améliorer les conditions?—R. Il y a une idée définie et dont, à mon sens, tout le monde devrait tenir compte, c'est l'expansion d'un mouvement coopératif comme devant être le grand moyen de réduire le coût de la vie. Il y a à Sydney-Mines, Cap-Breton, une organisation qui fait le commerce du détail et qui est parvenue à réduire les frais de distribution par des méthodes économiques à ce point qu'elle fait aujourd'hui des affaires sur une vaste échelle. Ces gens ont réduit le coût de la vie de 12 pour 100. C'est d'ailleurs ce qu'ils payent en rabais à titre de dividendes aux acheteurs.

Q. Que leur en coûte-t-il pour faire des affaires?

[M. W. C. Good.]

M. NESBITT : Nous pouvons les faire venir ici.

Le TÉMOIN : Pour parler d'après ce que je sais sur ce qui se passe en Grande-Bretagne, le développement de l'idée des coopérations en cet endroit est, j'en suis convaincu, un des grands moyens par lesquels on peut réduire le coût de la vie.

M. Euler:

Q. Existe-t-il chez les marchands de gros une préférence indue au préjudice du mouvement coopératif?—R. Cela arrive de temps à autre.

M. Stevens:

Q. Personnellement connaissez-vous quelque chose du mouvement coopératif?—R. Oui, j'ai été à ce mouvement plusieurs années.

Q. Pouvez-vous fournir au comité des renseignements personnels, exacts?—R. Il faudrait beaucoup de temps.

Q. Voici ce que j'entends. Vous avez parlé d'un cas de Cap-Breton mais nous pouvons obtenir cela. Ce que nous voulons savoir c'est votre propre expérience en termes définis?—R. Je suis associé à une société coopérative de cultivateurs dans le comté de Brant. Nous ne sommes en affaires que depuis un peu plus d'un an, et ce sur une petite échelle. Les opérations sont fort encourageantes jusqu'à présent, mais nos affaires sont loin de rapporter le dividende des gens de Cap-Breton. Notre commerce est d'un petit volume.

M. Sutherland:

Q. Consiste-t-il dans les achats ou dans les ventes?—R. Les deux.

M. Euler:

Q. Vous dites que les marchands de gros ont des préférences indues.—R. Je ne suis pas prêt à spécifier, mais j'ai observé un cas. J'étais occupé il y a quelques années au siège de la société coopérative des cultivateurs à Toronto. Je sais que nous avions de temps à autre des difficultés à entrer en relations avec plusieurs personnes. Il y avait un certain antagonisme de la part des groupes du commerce contre le mouvement coopératif.

M. Stevens:

Q. En raison de votre expérience dans le mouvement coopératif considéreriez-vous qu'il serait opportun d'établir un tribunal du commerce dans le genre de la Commission des chemins de fer pour entendre les griefs?—R. Je n'ai pas examiné la question. Je ne suis pas prêt à dire si ce serait une bonne chose ou non.

Q. D'après votre expérience, croyez-vous qu'il devrait y avoir quelque autorité à qui on pourrait en appeler pour obtenir justice?

M. McCOIG : Supposons que vous voulez acheter une quantité de certaine marchandise de certains fabricants et que ces derniers refusent de vous vendre parce que vous faites partie des *United Farmers,* vous pourriez soumettre votre grief à ce corps qui ordonnerait que l'on fasse la vente au même prix qu'à tout autre.

Le TÉMOIN : Il devrait y avoir quelqu'un à qui on pourrait soumettre les affaires de cette nature. Je ne suis pas prêt à dire si ce devrait être un tribunal distinct. J'ai été sous l'impression qu'il existait à l'heure actuelle un corps de ce genre. S'il était disposé à agir, le ministère de la Justice pourrait probablement obtenir justice.

[M. W. C. Good.]

M. Douglas:

Q. Dans le cas de l'institution coopérative à laquelle vous êtes associé, que vendez-vous?—R. Un bon nombre de sortes de fournitures pour la ferme.

Q. Pour l'alimentation?—R. Oui.

Q. En vrać?—R. En vrac.

Q. En colis morcelés?—R. Pas beaucoup.

M. Nesbitt:

Q. Achetez-vous des aliments pour animaux?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Vous trouvez avantageux d'acheter de cette façon?—R. Oui.

Q. A quel point?—R. Je ne pense pas que nous économisions beaucoup à l'heure actuelle si ce n'est que nous achetons à des prix un peu plus avantageux que nous payions au magasin ordinaire de détail. Nous avons fait les frais d'administration et nous avons aussi porté un peu au fonds de réserve chaque année.

M. Stevens:

Q. Avez-vous un rapport?—R. Oui, nous avons un bilan financier à tous les six mois environ.

Q. Produiriez-vous le rapport?—R. Oui, je serais très heureux de le faire, mais je pense, si vous voulez vous renseigner sur les avantages de la coopération il faudrait mieux vous adresser au secrétaire de l'Union coopérative du Canada.

Q. Qui est-ce?—R. M. George Keen, de Brantford. Si vous lui demandez des renseignements sur ce point en particulier, il serait en mesure de vous dire tout ce qu'il peut.

M. Sutherland:

Q. Vendez-vous des produits de la ferme aux marchands de gros ou aux détaillants?—R. Notre commerce varie suivant les circonstances. Une partie va aux détaillants. Nous en expédions à l'extérieur. J'ai vendu de jolis lots de grains par l'intermédiaire de notre propre société coopérative. Nous avons aussi expédié toute notre avoine de semence dans l'Ouest par l'entremise de la société coopérative.

Le président:

Q. Vendez-vous des bestiaux et des porcs par l'intermédiaire de la société coopérative?—R. Non, je n'en vends pas moi-même. Mais cela se fait. Dans la province d'Ontario, notre approvisionnement est presque tout absorbé par les commerçants de la région.

M. Nesbitt:

Q. Il est vrai que vous avez un représentant aux cours à bestiaux de Toronto?—R. Oui.

Q. Et vous avez un bilan financier de votre propre compagnie spéciale?—R. Oui.

M. Sinclair:

Q. Vous parliez de vos récoltes. Vous disiez que vous avez tenu compte de votre production en grains?—R. J'ai tenu compte du rendement pendant trois ans.

Q. Que vous coûtait-il le boisseau?—R. Je pense que la main-d'œuvre coûtait 17 cents le boisseau pour l'avoine.

[M. W. C. Good.]

Q. Etes-vous capable de nous donner le coût total?—R. Non, pour cela, il faudrait comprendre les frais indirects, le loyer de la terre et ainsi de suite. Il y a de cela plusieurs années, avant la guerre. Il y a autre chose en sus du mouvement coopératif et cela se rattache à la question du tarif. Les cultivateurs ont la ferme conviction que l'imposition des droits de douane est une des grandes causes de la cherté de la vie. Naturellement cela nuit à notre commerce en ajoutant à nos frais de production, cela nous porte entrave de toutes les façons. Cela porte aussi atteinte directement aux prix de détail des vivres.

M. Sutherland:

Q. Quelle expérience avez-vous au sujet de l'oléomargarine?—R. Nous en avons employé un peu à la maison, pas beaucoup.

Q. En avez-vous été satisfait?—R. Non, je n'y tiens pas.

Q. Etes-vous en faveur de l'admission de cette denrée au pays?—R. Oui, je le suis personnellement, pourvu qu'elle nous arrive sous son propre nom.

Q. Si, par exemple, le beurre entre dans sa composition?—R. J'ai toujours approuvé la vente de la margarine du moment qu'il n'y a pas fraude.

Q. Trouvez-vous cela légitime de prendre de l'huile de graine de coton, du suif et du beurre et les mélanger de façon à tromper le palais du public? Vous trouvez cela légitime?—R. Je trouve cela légitime à condition que le public connaisse la composition de ce mélange offert en vente.

M. E. C. DRURY: est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Etes-vous cultivateur d'expérience?—R. Je ne fais rien autre chose.

Q. Quelle est votre spécialité?—R. Je fais un peu de tout. J'expédie comme produits, du bœuf, de la crème, du lard, et un peu de blé.

Q. Alors vous êtes fournisseur de produits laitiers?—R. Je suis producteur de crème, oui.

Q. Vous la vendez aux beurreries?—R. Je la vends à la *Farmers' Dairy Company*, de Toronto.

Q. Quels sont les prix actuels du gras de beurre?—R. En hiver, 60 cents, je crois, et 62 cents en été. Je parle de la crème douce.

M. Nesbitt:

Q. A ces prix, payez-vous le transport de la crème?—R. La compagnie paie tous les frais de transport.

M. Stevens:

Q. C'est de la crème douce que vous vendez à ce prix?—R. Elle n'est pas convertie en beurre. Le prix est un peu plus élevé que le prix de la crème sure. Cette crème se vend sous contrat spécial. Elle est utilisée pour la table et les glaces. Elle demande des précautions particulières.

Q. Est-elle en bouteille?—R. Non; je l'expédie en bidons de 8 gallons.

Le président:

Q. Le prix actuel est de 60 cents?—R. 62 cents; je ne peux pas dire au juste, puisque je n'ai pas encore reçu mon premier paiement.

[M. E. C. Drury.]

Q. Lorsque la crème se vend à ce prix, est-ce que sa production est profitable?—R. Je crois qu'on y réalise un profit, mais il n'est pas très gros.

M. Douglas:

Q. Quel usage en fait la *Farmers' Dairy Company?*—R. Elle la vend à ses clients de la ville et aux restaurants qui en font des glaces.

Q. Elle le vend dans le gros?—R. En gros et en détail.

Q. Cette compagnie ne fabrique pas le beurre?—R. Pas avec la crème que je lui expédie; elle se sert pour cela de la crème sûre.

Le président:

Q. Savez-vous à quel prix la compagnie vend son beurre?—R. Vous feriez mieux de consulter là-dessus le consommateur urbain: je n'en sais rien, moi. Je n'achète pas de beurre.

M. Nesbitt:

Q. Savez-vous ce qu'il vous coûte de produire la crème?—R. Non; seul un expert pourrait faire ce calcul. Le calcul est très difficile, hormis qu'on le fasse sur la ferme même. Les différentes activités se contre-balancent. Pour vous renseigner sur le coût de la production ce serait préférable de vous adresser aux experts en matière d'agriculture.

M. Stevens:

Q. Vous croyez à leurs chiffres?—R. Oui.

Le président:

Q. Ils ont déjà comparu ici. Nous voulons plutôt être renseignés par un homme pratique comme vous-même?—R. Si un cultivateur s'arrêtait à ces calculs-là, il n'aurait pas grand temps pour faire autre chose.

Q. A produire la crème aux prix que vous nous avez donnés, vous réalisez un profit raisonnable?—R. Si je ne cherchais qu'à réaliser un profit je ne suis pas bien sûr que je continuerais à produire la crème.

Par M. Nesbitt:

Q. Vous avez le lait écrémé et la nourriture donnée au bétail vous fournit du fumier, de sorte que cette activité vous permet de tenir votre ferme en bon état?—R. Voilà pour moi, les considérations qui font ressortir le besoin de maintenir cette production. Quiconque est fournisseur de crème regarde le profit non en premier lieu, mais en second.

Q. Vous entendez qu'un cultivateur produit la crème non seulement en vue des profits à faire, mais surtout à cause des bénéfices matériels et immédiats qui en résultent pour la culture d'une terre?—R. Oui.

Le président:

Q. A quel prix peut-on acheter le gras de beurre, aujourd'hui, en comparaison des prix de 1914?—R. Je ne peux pas répondre d'une manière définitive.

Q. Quelle a été, à peu près, la hausse dans les prix?—R. Le prix augmente depuis nombre d'années; je crois que ce mouvement ascendant avait commencé avant 1914 et 1915. Je pense bien que nous en avons déjà vendu à 32 cents en été et ce prix est

[M. E. C. Drury.]

monté graduellement jusqu'au chiffre d'aujourd'hui. Il me semble qu'en 1915 le prix était autour de 40 cents.

Q. Aujourd'hui le prix est de 62 cents?—R. Oui.

Q. Avait-il raison, M. Good, lorsqu'il a déclaré que le prix de la main-d'œuvre était augmenté d'environ 100 pour 100?—R. Son chiffre est à peu près exact.

M. Sutherland:

Q. Signez-vous un contrat avec la *Dairy Company* pour les achats de six mois?—R. Nous ne faisons pas de contrat régulier, mais il est entendu que les prix seront à tel ou tel chiffre.

Le président:

Q. Quelle méthode proposeriez-vous pour arriver à diminuer les frais de la production? Peut-on y arriver si les ouvriers continuent à recevoir les salaires qu'on leur paie aujourd'hui?—R. Je ne le crois pas.

Q. Quelle est la comparaison entre le prix actuel de la main-d'œuvre et son prix d'avant-guerre?—R. Je paie aujourd'hui, je pense, deux hommes—l'un d'eux est journalier, et avec cela, pas très compétent—à celui-là je paie $2.50 par jour et à l'autre $55 par mois; en plus je lui garde un cheval.

Q. Pour son usage?—R. Le cheval lui appartient; c'est moi qui le nourris. Avant la guerre un homme engagé tout aussi capable recevait, je crois, $33 par mois.

M. Stevens:

Q. Celui qui reçoit $2.50 par jour, paie-t-il lui-même sa pension?—R. Oui.

Q. Si nous établissions pour le lait et la crème des prix plus bas que les prix actuels continueriez-vous à fournir ces produits?—R. Je ne le crois pas. Je pense même que je ne serais pas en mesure de le faire sans ajouter à mon programme.

Q. A mon sens, cette question est très importante. Trouvez-vous opportun pour un pays de diminuer les prix par statut, dans le but de déduire le coût des vivres alors qu'il cherche en même temps à maintetnir la production?—R. Non. Je sais que M. Good a dit quelque chose de trop vrai lorsqu'il a déclaré que certains abandonnent la production des produits laitiers parce qu'elle n'est pas profitable—et il y en a qui sont des spécialistes.

Q. Les prix qui ont cours actuellement sont donc absolument nécessaires pour maintenir la production?—R. Je trouve qu'ils ne sont pas suffisants.

M. McCoig:

Q. D'après vous, qu'est-ce que nous pourrions faire pour remédier à cet état de choses?—R. J'attaquerais le cercle vicieux à l'autre bout; je réduirais le tarif. Par exemple, prenez l'homme qui reçoit $2,000 par année. Je pense....

M. DAVIDSON: Vous ne vous jugez pas capable de déterminer les frais de production, mais vous vous trouvez la compétence nécessaire pour déterminer l'application du tarif des douanes.

M. Stevens:

Q. Seriez-vous consentant à enlever les droits de douane sur le beurre et les produits laitiers pour en permettre l'importation de grosses quantités?—R. Voilà l'attitude de nos organisations de cultivateurs. Nos fermiers n'exigent des autres rien qu'eux-mêmes refusent de faire.

[M. E. C. Drury.]

M. Davidson:

Q. Est-ce que le prix du beurre s'en ressentirait?—R. Pas du tout, à mon idée. Nous en exportons continuellement.

Q. Croyez-vous qu'une diminution du tarif sur certains autres articles n'en influencerait pas les prix?—R. Non; la situation est tout autre.

M. SUTHERLAND: Nous ne sommes pas à une époque normale.

M. Davidson:

Q. Vous connaissez l'industrie laitière, mais vous ne connaissez pas les autres industries?—R. J'en connais quelque chose. J'ai lu que la *Dominion Textile Co.* faisait de gros profits; et il a été dit dans un livre bleu parlementaire que la valeur des actions de cette compagnie est 90 pour 100 fictive.

M. McCoig:

Q. Que lisez-vous?—R. Qu'elle a payé, l'année dernière, un dividende de 54 pour 100.

Q. Trente-deux pour 100?—R. Etait-ce trente-deux pour 100?

Q. Où avez-vous lu cela?—R. Dans la publication "Farm and Dairy."

Le président:

Q. A propos du bétail et du porc sur pied, avez-vous lese mêmes convictions touchant les prix que vous avez au sujet de la crème et le gras de beurre?—R. Oui, je crois que ce serait dangereux de statuer une réduction des prix. En voici la preuve: malgré les prix élevés que nous recevons pour nos produits nos ouvriers nous laissent, la population agricole nous laisse. Nous perdons constamment du terrain.

M. Stevens:

Q. Je reviens à ce que j'ai demandé tout à l'heure touchant l'opportunité de baisser les prix par statut. Il existe par tout le pays une demande générale pour la prohibition de l'exportation des produits laitiers et des viandes. Seriez-vous en faveur de ce procédé?—R. Non, certes.

Q. Etes-vous d'avis que les intérêts bien entendus du pays conseillent le maintien de notre commerce à l'étranger?—R. Je ne vois pas comment vous vivrez six mois si vous défendez l'exportation. Si vous mettez la population agricole à la merci des consommateurs de ce pays—personne ne le voudra peut-être...

Q. Ce serait désastreux, croyez-vous?—R. Absolument désastreux.

M. Nesbitt:

Q. En d'autres termes, nous cherchons à accroître la production et pareil procédé la découragerait?—R. Oui.

Q. Savez-vous ce qu'il coûte d'élever jusqu'à l'âge de deux ans un taureau ou une génisse?—R. A peu près, seulement.

Q. A peu près combien?—R. Je ne voudrais pas me fier à ma mémoire. J'aurais pu vous répondre si je m'étais préparé; mais je n'ai pas été averti assez tôt. Mes seuls renseignements que j'apporte ici sont ceux que j'ai acquis d'expérience. Je trouve l'estimation officielle assez exacte. Elle met, je pense, à 12 cents la livre, le coût d'élevage aux prix qui ont cours maintenant.

M. Sinclair:

Q. D'après vous, pour quelle raison les ouvriers des terres quittent-ils la ferme pour s'engager à d'autres emplois? Est-ce à cause des salaires?—R. A cause des salaires, oui.

[M. E. C. Drury.]

Q. Et le cultivateur, pourquoi ne peut-il pas payer les salaires demandés?—R. Parce qu'aux prix que sont les choses actuellement il ne lui resterait rien de son revenu.

M. Nesbitt:

Q. Elle est nouvelle, la proposition de M. Good, au sujet d'une répartition des profits; l'avez-vous essayée?—R. Je ne l'ai jamais essayée. J'aime mieux exercer une surveillance plus directe que ça sur mes propres affaires.

M. Douglas:

Q. Combien d'heures travaille un homme qui est payé $2.50?—R. 10 heures.

Q. Il reçoit donc 25 cents de l'heure?—R. Oui.

M. DAVIS: Dans la ville où je demeure on ne peut trouver un humble tâcheron pour 40 cents de l'heure.

M. NESBITT: Et puis il y a l'attraction de la ville: les grandes rues éclairées, le cinéma, la cessation du travail à certaines heures.

Le TÉMOIN: Moins d'heures de travail et, je crois, les spectacles, y sont pour quelque chose. L'hiver dernier, quelques jours avant la réunion annuelle des *United Farmers,* je préparais un discours et j'ai questionné un peu les deux hommes qui travaillaient pour moi. L'un d'eux, lorsque je lui demandai pourquoi il travaillait sur une ferme, me répondit: "Je suppose que c'est parce que j'aime ce travail-là." J'incline à croire que les hommes y restent parce qu'ils aiment tout particulièrement ce genre de travail et consentent donc à le faire pour des salaires moins élevés.

M. Sutherland:

Q. Cet homme qui gagne $2.50, est-ce un assez bon ouvrier?—R. Il n'est pas habile en tout.

Q. Quelle est sa nationalité?—R. Il est Canadien d'origine anglaise.

Q. A-t-il toujours été ouvrier de ferme?—R. Non. A la ville il était ouvrier ferblantier.

Q. La journée de dix heures est-elle obligatoire?—R. Le cultivateur lui-même est loin de se limiter à dix heures. Quant à l'ouvrier cela dépend de l'homme lui-même: certains y consentent, d'autres ne l'acceptent pas.

M. Davis:

Q. Que vendez-vous à part des produits laitiers?—R. J'élève quelques pourceaux et du bétail.

Q. Etes-vous producteur de grain?—R. De blé, seulement.

Q. Combien d'acres avez-vous?—R. J'en ai 250. Environ 130 sont labourées; les autres servent de pâturage.

Le président:

Q. Quelle a été la valeur totale des produits de votre ferme en 1918?—R. L'an dernier j'ai vendu des produits agricoles pour une valeur de $5,600. Ce chiffre est approximatif: je parle de mémoire.

M. Nesbitt:

Q. Quels sont, à peu près, les frais d'exploitation?—R. Mes dépenses y compris l'entretien, l'administration, le salaire des deux hommes et ce quon appelle les frais de gestion de la ferme, ont réduit mon revenu à $3,000.

Q. Sans rien prendre pour vous-même?—R. Sans prendre un sou pour moi-même. Cela ne tient pas compte de l'assurance, des risques et des impôts. Je calcule

[M. E. C. Drury.]

que ces item réduiraient à $2,300 mes recettes nettes. Je ne compte pas non plus là-dedans les serviteurs de maison, rien que les ouvriers de ferme. Sans forcer la note, je crois que la ferme se vendrait $18,000. Mon stock vaut à peu près $7,500; disons donc un placement de $25,000. Mettez cela à 5 pour 100 et mes appointements sont de $2,300.

M. Sutherland:

Q. Vous consacrez tout votre temps à ce travail?—R. Oui, j'ai travaillé moi-même jusqu'à la limite de mes forces.

M. SUTHERLAND: Je trouve votre calcul assez exact.

Le président:

Q. Maintenant, à propos du tarif, pour combien entrerait-il dans les frais de production de cette valeur de $5,600 en produits agricoles?—R. Cela est très difficile à dire. J'ai l'impression que le tarif entrerait dans le détail de tout ce que j'achète puisqu'il augmente le prix que doit payer chacun, moi-même compris, les articles nécessaires. Il y a un impôt sur la famille—sur les honoraires de notre pasteur—enfin tout.

M. Nesbitt:

Q. Mais le tarif n'a rien à voir aux honoraires d'un pasteur?—R. Je suis convaincu du contraire. Je veux le libre-échange des articles manufacturés.

M. Sutherland:

Q. Pensez-vous qu'au moyen du libre-échange vous réduirez les honoraires d'un pasteur?—R. Sans le moindre doute. Notre pasteur débourse probablement $130 par année pour acheter des chaussures. Le droit de douane sur les chaussures...

M. Nesbitt:

Q. Combien de personnes dans sa famille?—R. Cinq.

M. Stevens:

Q. C'est beaucoup trop, $130. Quel est le chiffre de ses honoraires?—R. A peu près $1,300.

Q. Vous croyez que le manufacturier américain pourrait expédier ses marchandises ici et les vendre moins cher que le fabricant canadien?—R. Et le manufacturier anglais.

Q. Et en conséquence, un grand nombre de manufacturiers à Toronto, disons, se verraient forcés de fermer leurs portes?—R. Je n'admets pas qu'il en soit toujours ainsi.

Q. L'hypothèse est joliment fondée?—R. J'ai déclaré l'autre jour à Brantford que j'aimerais à voir instituer une enquête comme celle de 1909 sur les affaires de la *Dominion Textile Company*.

M. Davidson:

Q. Vous croyez qu'une enquête de cette nature devrait précéder un changement du tarif?—R. Je crois que pareille enquête obligerait à un changement du tarif. Si nous avions une enquête le tarif ne saurait nullement se justifier.

[M. E. C. Drury.]

M. Stevens:

Q. Comme question de fait le Parlement délibère actuellement l'opportunité d'une enquête. Le ministre des Finances a déclaré qu'il y aura enquête. Vous recevez aujourd'hui 62 cents pour votre crème. N'est-ce pas que cela résulte du fait qu'un grand nombre de gens à Toronto demande la crème—R. Pas particulièrement, à mon point de vue. Je sais que l'approvisionnement de crème à Toronto a souffert de ce que la crème est expédiée de l'autre côté des frontières. Je ne vendrais peut-être pas la crème douce mais je la vendrais sous quelqu'autre forme.

M. Nesbitt:

Q. Si vous suiviez votre argument à sa conclusion logique, et que l'abolition du tarif amènerait, de fait, la destruction des industries, alors vous seriez obligé d'expédier votre crème de l'autre côté des frontières et contribuer au progrès des centres urbains de là-bas?—R. Il y a là un gros "si".

M. Stevens:

Q. Vous dites que l'abolition du tarif ferait diminuer le coût de la vie?—R. Absolument.

Q. Une réduction dans le prix des produits agricoles, alors?—R. Vous verriez, je pense, que les prix diminueraient d'eux-mêmes. Le système protectionniste n'augmente pas les revenus du cultivateur parce que ce dernier vend ses produits sur le marché mondial et c'est ce marché qui établit les prix. En même temps le cultivateur trouve deux aspects de la situation qui lui sont défavorables. Le tarif fait hausser le prix de ce qu'il achète en sa qualité de consommateur, parce que le cultivateur, comme l'avocat, le boulanger et tous les autres, est poursuivi par le tarif; le tarif le fait souffrir également lorsqu'il achète des instruments et des fournitures et il ne peut pas, lui, imposer aux autres classes le paiement de ces frais additionnels.

Le président:

Q. Et pourquoi donc le tarif n'atteint-il pas les autres qui achètent des fournitures?—R. Parce qu'eux s'en échappent à l'autre bout.

Q. Vous dites que le prix de vos produits dépend des prix d'exportation?—R. Pas dans le cas des articles que je produis moi-même.

Q. Et non des frais de production?—R. Voilà qui est correct.

Q. Les frais de production ne déterminent pas le prix des produits agricoles?—R. Pas beaucoup.

Q. De quelle manière la réduction du tarif amènerait-elle une diminution dans les prix des produits agricoles que paie le consommateur canadien?—R. A mon sens, vous en bénéficierez de deux manières. Vous auriez peut-être un plus grand approvisionnement de produits agricoles, ce qui tendrait naturellement à faire baisser les prix.

M. Douglas:

Q. Mais, cela tendrait-il à faire baisser les prix d'exportation?—R. En définitive, oui. Si vous observez la situation mondiale à l'heure qu'il est vous trouverez que le même état de choses existe aux Etats-Unis et peut-être dans quelques pays d'Europe.

M. Davidson:

Q. En Angleterre?—R. En Angleterre. Là il faut mettre le propriétaire foncier à la place du tarif et vous avez la racine du mal.

M. Nesbitt:

Q. Si vous payiez un impôt de tant pour une voiture, ou un cheval ou une charrue, et tant pour tout autre objet, n'est-ce pas que cela équivaudrait à un tarif?—R. Qu'entendez-vous par un impôt?

Q. C'est ainsi qu'ils paient les impôts là-bas. Voilà ce qu'ils appellent le libre-échange?

Le TÉMOIN: Non, je ne trouve pas du tout que ce soit la même chose. Je n'aurais pas d'objection, je pense, à payer un impôt douanier si les fonds ainsi perçus étaient versés au Trésor fédéral, mais je m'y oppose lorsque cet argent ne sert qu'à enrichir le voisin.

M. Nesbitt:

Q. Ne croyez-vous pas que pour être juste vous devriez estimer ce que vous payez sur une charrue, la durée du service donné par la charrue, ce que vous payez sur une lieuse, la durée du service donné par la lieuse, et combien vous payez sur vos vêtements, vos chaussures, et tous les frais supplémentaires, enfin, qui vous incombent à cause du tarif des douanes?—R. Je crois bien que cela pourrait se faire.

Q. Vous pourriez le faire; et ce serait juste de présenter cet état comme indiquant les dépenses additionnelles du cultivateur?—R. Je le crois bien.

Le PRÉSIDENT: Je voudrais savoir jusqu'à quel point le tarif est responsable des frais de production d'une valeur de $5,600 en produits agricoles. Il me semble que nous pourrons nous renseigner là-dessus.

M. GOOD (le témoin précédent): Je voudrais savoir si vous allez tenir compte, dans cette enquête, de la hausse dans le prix de l'immeuble résultant de l'activité des spéculateurs.

M. DAVIDSON: Nous allons nous occuper de cette question-là. C'est une chose importante qu'on devrait connaître à fond.

La séance est suspendue.

Reprise de la séance à 4 heures 25.

M. DRURY est rappelé.

M. Stevens:

Q. Avez-vous quelque notion de l'évaluation moyenne des terres en ce pays, la valeur, disons, d'une terre de 100 ou de 150 acres?—R. Non, monsieur.

Q. Quelle est l'évaluation chez vous, par exemple?—R. Entendez-vous, dans mon voisinage? L'évaluation en regard de la valeur totale ou la proportion de l'évaluation relativement à la valeur totale?

Q. Non, l'évaluation de votre terre?—R. Depuis des années, nous appliquons dans notre township par consentement tacite la taxe unique: nous taxons la valeur proprement dite de la terre. Ma terre de 250 acres est évaluée à $8,600.

M. Nesbitt:

Q. Cette évaluation est très modeste?—R. Oui, nos évaluations sont très modestes. Grâce à une entente tacite parmi les habitants de mon township nous ne tenons pas compte de la valeur améliorée des terres.

M. Stevens:

Q. Cela équivaut à moins de $50 de l'acre. Quelle est la valeur de votre terre?—R. La valeur de vente?

Q. Vous nous avez déclaré que c'était $18,000?—R. Voici comment je suis arrivé à prendre ce chiffre: la terre d'un voisin, une ferme de 200 acres située de l'autre côté de la route, en face de la mienne, s'est vendue, l'année dernière, à ce prix-là.

Q. Lorsque vous préparez un état de vos recettes est-ce que vous vous allouez de l'intérêt et computez-vous cet intérêt sur la valeur inscrite de votre terre ou sur sa valeur réelle?—R. L'intérêt n'était pas du tout compris dans l'état que je vous ai présenté ce matin; le chiffre de $2,300 que j'ai mentionné ne comprenait aucun intérêt sur mon placement ou mon salaire. Il n'était pas question d'un placement.

Q. C'est le total que vous donneriez en qualité d'homme d'affaires, le salaire compris?—R. Oui.

Q. Il reste donc une seule question touchant les impôts. Seriez-vous en faveur du prélèvement d'un impôt direct sur la terre dans tout le pays?—R. Je serais en faveur du prélèvement d'un impôt sur la valeur non améliorée de la terre. Il existe actuellement une tendance à imposer les améliorations. L'individu paie un impôt non seulement à la municipalité, mais nous avons démontré qu'il paie des taxes au gouvernement local également. A l'heure qu'il est le seul qui ne paie pas d'impôt c'est celui qui ne fait rien.

Q. Prenons le cas de votre terre; seriez-vous opposé à la perception d'un impôt foncier distinct d'un pour cent?—R. Pas si j'étais déchargé de l'autre impôt ordinaire.

Q. A votre connaissance, est-ce que cette méthode fiscale trouverait faveur chez le peuple?—R. Elle est préconisée par les "United Farmers of Ontario" dans leur programme qui fut adopté à l'unanimité lors de la dernière convention.

Le président:

Q. Et il faudrait abolir tous les impôts sauf l'impôt foncier?—R. C'est notre but ultime.

Q. Il n'y aurait pas d'autre impôt?—R. Mais non. Vous avez mal interprété, je crois, le programme des "United Farmers" et du Conseil agricole. Nous ne cherchons pas à espérer un changement soudain même dans les impôts ordinaires; il sera effectué une réduction notable, mais elle sera graduelle. Outre cet impôt foncier on pourvoit à la perception d'un impôt sur les héritages; l'idée c'est de cesser l'imposition de la production et d'imposer les fruits de la production.

M. Nesbitt:

Q. Ce programme demande l'imposition des terres vacantes?—R. Je vous demande pardon; il veut l'impôt sur la valeur foncière non améliorée.

M. Douglas:

Q. Est-ce là le langage même du programme?—R. Avez-vous en main notre exemplaire à nous ou bien celui que distribue la "Canadian Manufacturers' Association", car ils ne sont pas entièrement pareils.

Q. Non, j'ai ici le rapport de la convention des cultivateurs dans l'Ouest et je lis "impôt sur la valeur foncière non améliorée".

[M. E. C. Drury.]

M. Douglas:

Q. D'après vous il s'agit d'imposer la terre?—R. Non; prenez, par exemple, le coût de ma terre à moi: elle aurait une certaine valeur annuelle, que je pourrais réaliser à la vendre telle quelle, sans amélioration, à l'état naturel.

Q. En friche?—R. Non, ce serait alors de la brousse.

Q. Vous entendez la terre nue, sans amélioration artificielle?—R. Oui, j'entends la terre nue, sans amélioration artificielle, la valeur foncière non améliorée. Cette évaluation tient compte de l'emplacement de la terre.

M. Stevens:

Q. Dans l'Ouest l'expression "terre non améliorée" signifie autre chose?—R. M. Crerar traitait cette question lorsque j'ai quitté la Chambre. Je pense qu'il abonde dans mon sens—cela signifie non un impôt sur la terre non améliorée, mais bien un impôt sur la valeur non améliorée de la terre.

Le président:

Q. Vous avez déclaré que vous aviez acheté pour votre terre des marchandises d'une valeur totale de $6,500?—R. Oui, l'année dernière.

Q. Vous avez aussi déclaré au comité qu'à votre sens une diminution considérable du coût de la vie résulterait de l'abolition du tarif, des droits de douane sur les marchandises importées au Canada?—R. Oui.

Q. Voilà où nous voulons en venir. Vous avez donné la valeur de la terre comme étant de $18,000, des animaux et de l'outillage, $7,000?—R. Oui.

Q. Quelle serait donc la valeur de l'outillage?—R. Les chiffres en sont inscrits à mon inventaire annuel, mais j'ai en mains, je crois, une valeur de $2,300 en produits manufacturés, instruments, etc. Outre cela je n'ai pas compté un tracteur qui ajouterait un autre mille dollars à ce montant.

Par M. Nesbitt:

Q. Vous n'avez pas payé de douane là-dessus?—R. Non, là vous avez bien raison.

Le président:

Q. La valeur de l'outillage serait d'environ $2,300?—R. Oui. Il me faudrait vérifier ce chiffre.

Q. Cela comprendrait des instruments aratoires, charrues, herses, lieuses, voitures, harnais, etc.?—R. Oui.

Q. Quels sont les droits d'entrée sur ces marchandises?—R. Ils varient. Je ne saurais vous dire. Je pense qu'il faut payer environ 17 pour 100.

M. McCoig: Les taux sont moins élevés sur les lieuses et les faucheuses que sur les semoirs mécaniques.

Le président:

Q. La moyenne ne serait pas plus élevée que 25 pour 100?—R. Je ne peux pas vous le dire.

M. Douglas: Je ne crois pas que la moyenne atteigne tout à fait 27 pour 100. Les faucheuses, les râteaux à attelage et les lieuses, 12½ pour 100 antérieurement à la modification du budget une voiture payait le taux de 32½ pour 100. Les semoirs mécaniques et autres instruments de ce genre payaient une taxe de 27½ pour 100. Ce taux a été réduit à 20 pour 100. L'impôt de guerre a été enlevé et il y a eu une diminution additionnelle de 5 pour 100; ce qui amène le taux à 15 pour 100. Je pense que

[M. E. C. Drury.]

la moyenne des droits de douane sur vos achats serait d'environ 18 pour 100, aujourd'hui, mais non à l'époque où vous avez acheté ces marchandises.

Le président:

Q. Mettons 20 pour 100?—R. Je calcule toujours à 10 ans la période d'utilité. Certaines machines durent un peu plus longtemps, d'autres un peu moins; seulement, il n'y en a pas qui donne dix années de service sans réparation.

Q. Dans le cours d'une année quel montant débourseriez-vous en réparations?—R. Je ne saurais dire; je crois que j'ai payé en réparations un peu plus de $100.

M. Douglas:

Q. 5 pour 100?—R. Le chiffre est approximatif seulement.

Le président:

Q. A supposer que le plein montant des droits d'entrée a été payé, que le manufacturié a ajouté tout ce montant et a vendu son produit aussi cher qu'il pouvait, réalisant 20 pour 100 au-dessus du coût ordinaire de la fabrication de cette machine, et de son profit habituel, alors vous paieriez sur cet outillage $460, seul versement durant une période de dix ans, ce qui mettrait à $46 par année la taxe que vous payez sur une valeur en produits de $5,600, soit les quatre cinquièmes d'un pour cent. Ce calcul est-il exact?—R. Je le crois.

Q. Alors d'après cette base, l'effet sur les aliments que vous produisez est que le tarif ajouterait les quatre cinquièmes d'un pour cent à vos frais de production?—R. Voilà pour les instruments et les machines; outre cela, vous devez tenir compte du prix des matériaux de construction et d'un grand nombre d'articles que je ne saurais vous énumérer.

Q. Tout cela entre dans vos frais de production. Quel serait à peu près le montant annuel de vos déboursés sur le compte des matériaux de construction?—R. Quelle est la durée moyenne d'un bâtiment...

Q. De quel genre de construction parlez-vous maintenant?—R. Les dépendances d'une ferme sont généralement construites en bois. C'est surtout en bois que je construis moi-même.

Q. Le bois de construction ne paie pas de droit d'entrée?—R. Non, mais le tarif impose les matériaux dont on se sert avec le bois, les outils, les clous, les matériaux utilisés pour les toitures, etc.

M. DOUGLAS: Le bois aplani paie un droit d'entrée.

M. NESBITT: Lorsqu'il est aplani des deux côtés.

Le président:

Q. Le bois aplani d'un côté seulement est admis en franchise?—R. A mon sens cela ne saurait nuire au commerce du bois, puisque la terre elle-même produit le bois.

Le PRÉSIDENT: A supposer que le bois n'était pas produit sur les terres des cultivateurs et qu'il leur fallait l'acheter, il n'y a pas de tarif sur le bois, et je suis prêt à démontrer qu'alors même qu'il y en aurait, cela n'aurait pas d'influence sur le prix; j'en sais quelque chose.

Q. Si un manufacturier établit son usine et cherche, la première année, à vendre ses machines, à un prix qui lui rapporte tout le montant qu'il a dépensé pour son installation, l'acheteur de ces machines paierait un prix exorbitant ou bien le fabricant ne les vendrait pas? (Pas de réponse.)

[M. E. C. Drury.]

M. Nesbitt: M. Drury dit très clairement qu'à son avis la seule manière possible de diminuer le coût de la vie c'est de réduire le tarif.

M. Douglas: C'est l'abolition du tarif qu'il veut.

Le témoin: Non, je ne vais pas tout à fait aussi loin que cela; je crois bien, toutefois qu'en définitive, nous y arriverons.

Le président:

Q. Dans ce calcul nous faisons abstraction du tarif. A éliminer le tarif, en supposant, d'après le calcul de M. Nesbitt, qu'il représente $2\frac{1}{2}$ pour 100 des frais de production du cultivateur, si nous abolissons le tarif, dis-je, il nous faudra trouver une autre méthode....—R. Avez-vous tenu compte de tout ce qui subit l'influence du tarif? Vous n'avez considéré que le vêtement et les instruments.

M. McCoig: L'influence du tarif nous a été bien démontrée, il me semble, dans l'affaire des tracteurs. Le Gouvernement a annoncé qu'il permettrait l'importation libre des tracteurs à tout cultivateur qui serait assez entreprenant pour se conformer au programme de la surproduction alimentaire, et les cultivateurs ont, en conséquence, acheté un grand nombre de tracteurs. A cette époque il se faisait une véritable campagne en faveur de la surproduction et nous sommes tous à blâmer si cette campagne s'est ralentie. A mon sens nous souffrons d'une disette de vivres en ce pays précisément parce que nous n'avons pas maintenu cette campagne en faveur de la surproduction. Cette expérience nous a démontré qu'à laisser importer les tracteurs sans droit d'entrée nous avons fait acheter un grand nombre de tracteurs qui n'auraient jamais été achetés sous le régime du tarif, et une plus grande superficie a été mise en culture.

Le témoin: Voilà qui est absolument vrai.

Le président: Si nous abolissons le tarif, et ce que vous demandez revient à cela, et réalisons de la sorte une réduction de $2\frac{1}{2}$ pour 100 dans le coût de production des vivres, il nous faudra imposer, de quelqu'autre manière, une taxe de 140 millions sur les 8 millions d'habitants du Canada....

M. Nesbitt: Même si le cultivateur recevait en entier les $2\frac{1}{2}$ pour 100 il perdrait à la longue s'il lui fallait payer un impôt foncier d'un pour cent.

Le témoin: Pour moi, vous ne faites pas abstraction du tarif lorsque vous tenez compte du vêtement et des instruments seuls. L'impôt direct sur les instruments est un des petits item.

M. Nesbitt:

Q. Quels sont les autres?—R. Dans l'amélioration de la terre, les clôtures en broche, les tuiles, et non seulement cela, mais à la fin du compte il est absolument exact de dire que les six premiers pouces du sol paient l'impôt du tarif en entier. Suivez les affaires du marchand, par exemple. Paie-t-il l'impôt des douanes? Non. Il le paie en sa qualité de consommateur mais il se le fait rembourser par ceux qui achètent ses marchandises. Les ouvriers des centres urbains, paient-ils cet impôt? Non. Ils reçoivent un salaire qui leur permet de vivre, un peu plus même, et ils ont leur part du butin des produits des industries. Ce tarif est payé par les premiers six pouces du sol. Faites l'analyse de cette question et vous verrez que ce sont seulement les industries qui prennent les ressources naturells du pays, l'agriculture, l'exploitation minière, les pêcheries et l'exploitation forestière, et celui qui exploite les forêts est remboursé en ce sens qu'il paie sa matière brute moins cher qu'il ne la paierait autrement; vous trouverez, je crois, qu'en définitive ces industries paient tout l'impôt des douanes.

Q. Sur quels articles payez-vous un droit d'entrée à part les instruments et le vêtement?—R. Sur les matériaux à clôture, la tuile, les chaussures.

Q. Les chaussures sont comprises dans le vêtement.

[M. E. C. Drury.]

M. Davis:

Q. Vous avez dit, je pense, que les ouvriers dans les centres urbains reçoivent des salaires plus élevés?—R. Il le faut bien, puisque la vie leur coûte plus cher. Je ne ne dis pas qu'ils sont payés plus cher qu'ils ne méritent.

Q. Et ces salaires élevés, est-ce qu'ils compensent les ouvriers des prix plus élevés que doivent payer ces derniers?—R. Ils n'y gagnentpas grand'chose. Il leur faut une compensation quelconque.

Q. A votre point de vue, comment tout cela résulterait-t-il pour l'ouvrier; y gagne-t-il autant qu'il perd?—R. Je ne suis pas arrivé à une décision là-dessus. Il y a quelques années j'étais sur ma ferme un ouvrier anglais et il me disait que son salaire était le double de ce qu'il avait reçu en Angleterre—c'était un fermier très intelligent et un penseur, comme on en voit—et il trouvait qu'il ne profitait pas beaucoup de l'augmentation.

M. Stevens:

Q. En réalité, est-ce qu'il s'en trouvait mieux?—R. Ses économies étaient plus considérables.

M. Davis:

Q. S'il avait pu s'en retourner en Angleterre il se serait trouvé mieux, mais il n'était pas enclin à rentrer en Angleterre; il était content de rester au Canada.

M. NESBITT: L'anglais ordinaire que je connais ne serait pas content même si vous lui donniez toute votre terre.

Le TÉMOIN: Ce n'est pas là mon expérience. J'ai eu d'excellents ouvriers anglais; j'en ai eu aussi qui ne valaient rien. D'après mon expérience le fermier anglais est d'ordinaire un homme de valeur.

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire s'il était habitué, en Angleterre, à travailler sur une ferme?—R. Oui. Pour ce qui est du tarif, toute la question se résume à ceci: tandis qu'une partie du commerce du cultivateur, la vente, s'accomplit sans entrave, l'autre partie, l'achat, souffre beaucoup du régime protectionniste.

M. Stevens:

Q. Le marché domestique ne vaut donc rien?—R. Pas au point de vue des prix.

Q. A expédier votre crème aux Etats-Unis est-ce que vous pourriez la vendre plus cher?—R. Je ne le peux pas à cause de ma situation géographique; mais ceux qui sont établis le long du Saint-Laurent peuvent le faire.

Q. Prenez l'Ontario et la région vers l'est à partir de la baie Georgienne, croyez-vous qu'en expédiant leurs produits aux Etats-Unis les cultivateurs les vendraient plus cher que dans nos villes?—R. Le produit dépend, je crois, du prix que peut obtenir le cultivateur. Le marché de la crème est d'un caractère particulier; il est limité à une certaine zone et il subit l'influence de la situation locale.

Q. Le fait même que vous avez ce marché particulier vous permet de vendre plus cher que ne vous paieraient les beurreries?—. Un peu, oui.

Q. Donc vous avez ce marché particulier par suite de l'existence d'un grand centre industriel.—R. La conclusion est logique.

Q. En effet, c'est la proximité de la ville de Toronto qui vous crée ce marché particulier pour votre crème?—R. Pour ce produit seulement; quelques cents par livre sur le gras de beurre, un seul petit produit.

[M. E. C. Drury.]

M. McCoig:

Q. Nous avons posé la même question aux fabricants de salaison qui ont comparu ici hier, que durant les mois de février et de mars alors que nous expédions notre porc à Détroit les gens de Windsor, sur l'autre rive, ont trouvé que les viandes se vendaient à bien meilleur marché dans la ville de Détroit qu'à Windsor même. Pouvez-vous expliquer cela?—R. Je ne suis pas prêt à répondre là-dessus; je n'ai pas l'expérience de cette division du commerce: la vente des viandes.

M. Hocken:

Q. Quel est le nombre de vos bestiaux?—R. J'ai aujourd'hui 42 têtes.
Q. Et combien vous donnent du lait?—R. 13.
Q. Vous servez-vous d'une trayeuse mécanique?—R. Non.

M. McCoig:

Q. Connaissez-vous, par expérience les trayeuses mécaniques?—R. Non.

Le président:

Q. Avez-vous quelque idée de ce que ferait une trayeuse mécanique pour diminuer le travail sur une ferme?—R. J'ai parlé de la chose avec certains cultivateurs qui les ont employées, et il apparait que leur emploi est avantageux pour celui qui possède un grand nombre de vaches, mais que dans le cas de celui qui n'en a qu'un petit nombre les avantages d'une trayeuse mécanique ne compensent pas l'effort et le temps nécessaires pour la tenir en état de propreté.

M. Stevens:

Q. Là-dessus, êtes-vous prêt à accepter le résultat des expériences à la Ferme expérimentale?—R. Je n'en ai pas vu le rapport, je ne sais donc pas quelle conclusion y est exposée.

Q. Un témoin ce matin, je crois que c'était M. Good, a déclaré qu'il aimait mieux se guider sur le rapport de la Ferme expérimentale.—R. Oui, ces gens-là sont bien plus en mesure que moi de connaître le fond de l'affaire.

Le président:

Q. M. Drury, vous avez l'expérience de la vente des produits agricoles et vous en connaissez tous les aspects. Avez-vous trouvé que les propriétaires des gros abattoirs cherchaient parfois à accaparer le marché dans certains districts ou à conclure entre eux une convention en vertu de laquelle la viande de porc, la viande de bœuf, la viande de mouton, les œufs, le beurre, etc., dans un district donné seraient vendus à un seul acheteur, forçant ainsi le producteur à se contenter du prix que lui offrait cet acheteur?—R. Je n'ai pas trouvé cela.

Q. Non?—R. Ce n'est pas là mon expérience.

Q. Vous avez constaté qu'il existe une concurrence réelle et que vous pouvez vendre vos marchandises comme bon vous semble?—R. Presque tous mes produits sont vendus sur le marché de Toronto.

Q. Qu'avez-vous remarqué en votre qualité de fournisseur du marché de Toronto? Vous a-t-on jamais laissé voir qu'il existait un mouvement tendant à faire baisser les prix payés au cultivateur?—R. A certaines périodes nous avons constaté une baisse dans les prx mais nous la qualifions de baisse périodique, ou baisse de saison, parce qu'elle est causé par le nombre excessif de porcs qui arrivent au printemps et à l'automne; une autre chose qui arrive, la plupart des cultivateurs ont constaté ce phénomène, c'est qu'il se produit à un moment donné une disette subite de porcs, et par-

[M. E. C. Drury.]

tant une augmentation fort considérable des prix, ce qui attire au marché, la semaine suivante, une grosse quantité de porcs et fait tomber les prix.

M. McCoig:

Q. Durant les mois de novembre et de décembre lorsque la plupart des cultivateurs veulent vendre leurs porcs afin de rencontrer leurs obligations il y a généralement une chute dans les prix?—R. Oui.

Q. Naturellement cela décourage le producteur? J'ai entendu maintes fois exprimer cette opinion, et lorsque nous demandons au cultivateur pourquoi il n'élève pas plus de cochons il répond que lorsque le cultivateur a ses animaux prêts pour le marché les exploiteurs d'abattoirs lui jouent le tour et font baisser les prix.—R. Il existe un sentiment d'insécurité.

Q. Les cultivateurs trouvent qu'on les roule?—R. Ce sentiment est bien ancré chez le cultivateur.

M. Stevens:

Q. Croyez-vous que cet état de choses est simplement le résultat ordinaire de l'application de la loi de l'offre et de la demande ou bien est-ce un effort délibéré de la part des exploiteurs d'abattoirs pour influencer le marché?—R. En ce qui regarde la baisse périodique je ne puis pas dire si c'est l'un ou l'autre, je ne le sais pas. Dans le cas des variations de semaine en semaine j'incline fortement à croire que c'est de l'agiotage; c'est-à-dire que l'on paie de gros prix en premier afin d'attirer une forte quantité de porc sur le marché la semaine suivante.

Q. Votre association, qui compte un grand nombre de membres, a-t-elle jamais fait une enquête sur cette question?—R. Non, monsieur.

Q. Vous ne pouvez pas établir d'une manière irréfutable que cette manipulation se fait réellement?—R. Nous avons un service qui s'occupe du commerce des animaux, mais nous n'avons jamais enquêté sur cet aspect de la question.

M. Nesbitt:

Q. J'ai cru comprendre que tout dernièrement vous—et lorsque je dis vous j'entends non pas vous personnellement, mais votre "Farmers' Club"—avez obtenu le privilège de poster un représentant sur le marché de Toronto?—R. Oui.

Q. Pour la vente?—R. Oui.

Q. Et qu'est-il résulté de cette enquête? Vous avez déclaré il y a un instant que d'après vous la baisse dans les prix pouvait être la conséquence de la manipulation. Depuis que vous avez placé ce représentant sur le marché avez-vous trouvé le marché plus uniforme ou survenait-il les mêmes variations qu'auparavant?—R. Nous y avons gagné, je crois, en ce sens, que les membres du club par tout le pays ont appris en confidence à quelle période il fallait expédier les animaux au marché et à quelle période les retenir et ces renseignements ont été, pour eux, d'une grande valeur.

Q. Cela ne répond pas tout à fait à ma question. Votre agent des ventes étant sur les lieux serait peut-être en mesure de prévoir une augmentation possible dans le nombre des animaux et vous avertir de ne pas en expédier.—R. Oui.

Q. Mais a-t-il découvert que les variations dans les prix résultaient des activités pernicieuses des exploiteurs d'abattoirs, voilà ce que je veux savoir?—R. Je ne saurais vous dire cela; je n'ai entendu aucune explication de cet aspect de la question.

Q. Je comprends bien qu'étant sur les lieux il serait en mesure de vous avertir quant à l'opportunité d'expédier ou de retenir vos animaux?—R. C'est un des meilleurs service que nous ayons.

Le PRÉSIDENT: Pouvons-nous éliciter d'autres renseignements de M. Drury?

[M. E. C. Drury.]

Le TÉMOIN: J'ai cru qu'il était question ce matin de vous renseigner touchant le fonctionnement de notre société coopérative. Je suis un des directeurs de cette association; je l'ai été dès le début.

M. McCOIG: Nous voulions connaître son opinion relativement à l'opportunité de créer une commission, analogue à la commission des Chemins de fer, qui verrait à redresser les griefs que pourrait avoir la société coopérative.

M. NESBITT: Il propose la création d'une commission autorisée à réglementer les prix—de voir à la question des prix.

M. STEVENS: J'ai sous les yeux un schéma de ce plan que nous étudierons avant la levée de la séance. Je puis dire brièvement qu'il traite de la restriction du commerce, des monopoles, des trusts, des fusions, des accapareurs qui retiennent les marchandises du marché, et qui causent des augmentations artificielles dans le coût des articles nécessaires à la vie. Voilà virtuellement le principe de la chose: en d'autres termes, advenant que le producteur ou le fournisseur d'un article quelconque cherche à entraver la liberté du commerce, au détriment du public en général, le consommateur aura le privilège de traduire le coupable devant ce tribunal et le tribunal aura l'autorité de juger la cause. Trouvez-vous qu'un tribunal ou une commission de ce genre, ayant un local permanent, et appuyée par une loi qui traite tous les aspects de la situation, obtiendrait d'heureux résultats?—R. Oui, l'expérience de notre compagnie me fait croire que ce serait certainement là une excellente chose. Il y a d'abord le problème des manufacturiers ou des marchands de gros qui nous vendent mais qui craignent, en conséquence, d'être ostracisés par les groupes de détaillants. Une autre difficulté c'est que lorsque nous cherchons à acheter le marché nous est fermé parce que nous ne sommes pas en bonne posture auprès des marchands de gros. De fait, nous avons dû, à un certain degré, nous établir dans le gros avant de pouvoir acheter. Nous avons trouvé cela bien dur.

M. Stevens:

Q. Vous avez constaté parfois qu'il existe une tendance à employer la méthode du boycottage?—R. J'en suis sûr.

M. McCoig:

Q. Vous a-t-il été difficile d'obtenir du crédit?—R. Non.

Q. Est-ce que les banques vous ont refusé?—R. Non; les banques se sont conduites on ne peut mieux. Je pourrais à peine vous apprendre tout ce qu'elles ont fait. Nous sommes loin de nous en plaindre.

M. Stevens:

Q. Vous avez acheté des parts dans un commerce, lequel?—R. Je ne saurais dire.

M. EULER: Vous avez dit que le tribunal devait avoir un local permanent.

M. STEVENS: J'entendais que l'organisation serait permanente.

Le PRÉSIDENT: J'aimerais que le comité délibère cette question, car à mon sens elle est de toute première importance, et M. Drury pourrait nous communiquer son opinion. Lorsqu'on établit un tribunal de cette nature serait-ce préférable de créer un tribunal nouveau ou une commission nouvelle, enfin une organisation toute neuve, quel que soit le nom qu'il vous plaît de lui donner? Et si le tribunal central n'était pas suffisant, faudrait-il en établir dans chaque province? Ou, par contre, pourrions-nous arriver au même résultat en mettant cette autorité entre les mains des juges des cours de district.

M. STEVENS: Voudriez-vous poser cette question à M. Drury? C'est là un aspect de la question qu'il nous faudrait discuter tout au long.

M. NESBITT: Il demande l'avis du témoin.

[M. E. C. Drury.]

Le TÉMOIN: Je ne sais. Pour moi, un rouage qui fonctionne sans difficulté et qui est d'accès facile devrait être établi. Je puis dire que notre compagnie a fait de grosses affaires. L'année dernière nos affaires se sont chiffrées à un million et trois quarts, et l'association n'était qu'à son début. Cette année le volume de notre commerce promet d'atteindre le chiffre de quatre ou cinq millions, parce que l'organisation devient plus vigoureuse. Je ne puis pas vous dire le volume de nos ventes, mais nous avons vendu un nombre très considérable de bétail; nous cherchons à simplifier le plus possible les méthodes de distribution et à éliminer autant que possible les entremetteurs. Nous projetons l'établissement de centres de distribution dans tout le pays.

M. Stevens:

Q. Dans le détail?—R. Je ne sais pas si nous vendons au détail—quelque chose dans ce genre. Les commerçants réguliers ne voient pas nos activités d'un bon œil.

M. Nesbitt:

Q. Les marchands?—R. Oui, tous.
Q. C'est humain, cela?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Il est proposé de créer un tribunal, du même caractère que la commission des chemins de fer, plus ou moins sans cérémonie, auquel, par exemple, le cultivateur ou le simple citoyen, peut s'adresser, sans avoir recours aux lumières du barreau?—R. Je suis porté à croire que c'est précisément le genre de tribunal qu'il faut—le moins de cérémonies possible.

M. Douglas:

Q. Votre société, dites-vous, a eu quelques difficultés avec les marchands réguliers lorsqu'elle cherchait à acheter ce qu'il lui fallait?—R. Oui.
Q. S'est-elle adressée aux épiciers en gros?—R. Oui.
Q. Vous avez trouvé que certains ne voulaient pas vous vendre?—R. Eh bien, nous avons dû acheter une maison de gros dans l'épicierie afin de nous maintenir.
Q. On vous a boycottés à ce point-là?—R. Oui.
Q. En achetant les fournitures de vos magasins coopératifs ou de votre dépôt coopératif avez-vous jamais acheté certains articles directement du fabricant?—R. Oui, parfois.
Q. Quelle a été votre expérience?—R. Nous avons acheté directement de certains manufacturiers. Maintes fois il nous vendaient les marchandises en cachette et y attachaient une autre étiquette.

M. Stevens:

Q. En général il existait une tendance à ne pas vous vendre directement mais à vous faire acheter par l'entremise d'agents?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quand vous avez réussi à acheter directement du manufacturier quelle était la différence dans les prix?—R. Je pourrais vous citer le cas d'une écrémeuse que nous avons vendue dans les premiers jours de notre organisation. Plus tard nous ne pouvions pas l'obtenir parce que ces fabricants se sont consacrés entièrement aux munitions. Cette écrémeuse se vendait chez les détaillants réguliers $90 ou $95—$90, je pense. Nous l'achetions $48 du manufacturier et la vendions à nos clients au prix de $52.

Q. Quel était le prix de cette machine?—R. Elles se vendaient toutes au même prix. Le manufacturier nous a dit qu'elles se vendaient toutes le même prix. Nous les payions un prix uniforme. Le fabricant a déclaré à nos directeurs qu'en nous vendant à ce prix il réalisait autant de profit que sur ses ventes aux agents.

Q. Avez-vous eu des relations avec la *Dominion Canners*?—R. Oui.

Q. Avez-vous jamais tenté d'acheter des *Dominion Canners*?—R. C'est le gérant qui voit à cela; je n'en sais rien.

Q. Rien du tout?—R. J'ai connaissance ensuite d'une occasion où certains chiffres ont été présentés aux directeurs.

M. Euler:

Q. Pouvez-vous spécifier d'autres occasions où vous avez eu des difficultés?—R. Je le pourrais bien si j'en avais le temps.

M. Douglas:

Q. Avez-vous jamais tenté d'acheter des chaussures?—R. Nous n'avons pas fait le commerce des chaussures.

Q. Les vêtements?—R. Non; nous avons fait le commerce des moutures, des nourritures, de tous genres, pour les bestiaux, des épiceries, du sucre en vrac, et des conserves.

M. Euler:

Q. Avez-vous acheté le sucre directement du manufacturier?—R. Je ne peux pas vous réciter toute l'histoire de cette affaire-là. J'ai vague souvenance qu'à une certaine période nous avons eu un peu de difficulté à ce propos.

M. GOOD: Il était d'impossible d'acheter le sucre sauf par l'intermédiaire d'une des maisons de gros.

Le PRÉSIDENT: Quand ça?

M. GOOD: Il y a deux ans environ. Je sais de plus qu'il a été impossible d'acheter le savon directement du fabricant.

M. STEVENS: C'était avant que vous ayez été classés comme maison de gros.

M. GOOD: Je ne crois pas que la *Farmers' Co-operative Society* soit classés comme maison de gros à Toronto.

Le TÉMOIN: Nous avons des relations avec certaines maisons de gros qui nous fournissent les marchandises.

M. GOOD: A cette époque-là la société n'était pas classée comme maison de gros et les règlements là-dessus étaient plutôt strictes.

Le président:

Q. Quel pourcentage estimez-vous que vos clients épargnent sur les achats de leurs marchandises par l'entremise de la Société Coopérative?—R. Le secrétaire d'un club dans mon voisinage m'a soumis un état de cela il y a deux ou trois semaines. Il suivait de près les prix depuis un an et les avait comparés avec les prix de détail de l'endroit, et il prétend que l'économie était de 13 pour 100. Nous avons notre magasin à Toronto, qui vend de ces produits de la ferme, ainsi que du beurre, des œufs et des pommes de terre. Nous avons un gros commerce d'œufs à Toronto, et de beurre, de pommes de terre et de volaille.

Q. En supposant que votre société développerait suffisamment ses affaires pour établir des magasins en différentes parties d'une ville, est-ce que cela serait une chose faisable?—R. Si nous faisons le travail, je ne vois pas pourquoi nous ne demanderions

pas les prix ordinaires de détail. Je puis dire que partie du haut coût de la vie est due au fait que les gens des villes ne veulent pas coopérer avec nous. Au commencement de notre mouvement, nous avons fait une proposition aux ouvriers, à Toronto, que s'ils voulaient se joindre à nous pour capitaliser et soutenir de leurs fonds une série de magasins de distribution dans Toronto, nous prendrions comme base de nos opérations les prix payés pour leurs produits aux cultivateurs dans le pays, et les prix de détail ordinairement payés par le consommateur des villes dans les magasins de détail, et que nous partagerions la différence entre les deux. Mais nous ne pûmes obtenir aucune coopération.

Q. Les ouvriers ne voulurent pas participer au mouvement?—R. Non, mais ils nous dirent: établissez les magasins, et si vous vendez meilleur marché nous vous soutiendrons.

Q. Avez-vous pu leur faire entendre raison?—R. Non.

Q. Il y a combien de temps que vous avez essayé d'obtenir cette coopération?—R. Trois ou quatre ans, peut-être cinq.

Le PRÉSIDENT: Cela nous avancerait peut-être de savoir—j'ignore si ce sont les mêmes gens—qu'un très grand nombre d'ouvriers dans la région de Toronto, avec un très grand nombre d'ouvriers par tout le Canada, se sont trouvés dans une très mauvaise posture par suite d'un arrangement similaire à cela. Il s'en est suivi une perte de centaines de mille dollars pour eux. Je sais que lans la petite ville que j'habite, cinquante-sept mille dollars de l'argent des employés du chemin de fer se sont envolés en fumée dans une sorte de projet général coopératif qui avait été lancé avec de grandes promesses de succès et qui s'est terminé en désastre.

M. GOOD: N'était-ce pas là l'un des projets fictifs, M. Nicholson?

Le PRÉSIDENT: Ils firent d'énormes affaires, et autant que je sache, il n'y avait rien là de fictif.

M. GOOD: Il n'y avait pas de coopération.

M. HOCKEN: Quelle sorte de gestion y avait-il; a-t-on commis des erreurs ou des escroqueries?

Le PRÉSIDENT: Je ne saurais dire ce qui s'est passé. Je ne puis que vous dire ce qui est résulté.

Le TÉMOIN: Je crois qu'il y a beaucoup à dire en faveur de l'organisation d'affaires de coopération, en ayant soin de toujours maintenir le principe de la coopération. Cela se trouve maintenu par le montant limité d'actions que chaque membre peut avoir, par un seul homme, un seul vote, et par une limitation de dividendes payés sur le capital.

M. Stevens:

Q. Croyez-vous que ce soit une proposition faisable pour votre société productrice coopérative de faire des affaires dans des centres comme London, Toronto et Hamilton, et de détailler des marchandises au public strictement au comptant?—R. Oui, je crois que cela est faisable.

Q. Pourriez-vous vendre à un prix bien plus bas que le présent prix de détail?—R. Nous le pourrions, si le public voulait nous aider en nous fournissant l'argent.

Q. Faute de cela, vous ne pourriez pas faire grand'chose?—R. Nous pourrions être en mesure de le faire; je ne vois pas pour quelle raison nous ne le pourrions pas.

M. Nesbitt:

Q. Vous vendez au plus haut prix, comme tous les autres?—R. Sans le moindre doute, à moins que l'autre ne nous aide.

Q. Et vous voulez acheter au plus bas prix?—R. Si l'autre individu nous aide, je crois que nous pouvons promettre de coopérer avec lui.

[M. E. C. Drury.]

M. Hocken:

Q. Vous pourriez partager le gateau?—R. Oui. Nous avons eu une expérience de ce genre avec un groupe d'universitaires. Leur attitude a été la même. Ils s'attendaient à ce que nous vendions à meilleur marché que tout autre.

M. Euler:

Q. Vous croyez que le producteur et le consommateur devraient se constituer leurs propres entremetteurs?—R. Je le crois.

Q. Mais si le client ne veut pas coopérer avec vous, il ne peut recevoir aucune aide?—R. Il n'y a pas de raison pour que nous vendions à meilleur marché.

M. Nesbitt:

Q. Vous êtes humain comme nous tous?—R. Vous ne vous attendez pas à de la philanthropie dans une maison d'affaires.

M. Hocken:

Q. Je crois que cela peut se faire. Je ne savais pas que vous aviez fait ces avances à la classe ouvrière de Toronto?—R. Nous les avons faites dès le début, avant même de commencer les affaires.

M. Euler:

Q. Cela voudrait-il dire que vous ne vendriez qu'à la classe ouvrière et à vos propres gens, naturellement?—R. La proposition était que nous vendrions aux prix ordinaires du détail et que nous partagerions les profits comme dividende d'achat entre le producteur et le consommateur. Nous vendrions à tout venant, mais les membres seuls en auraient le bénéfice.

M. Douglas:

Q. Vous vendriez à tout venant à ces conditions?—R. Aux prix ordinaires.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez une organisation centrale et un comité d'administration?—R. Oui.

Q. Et vous avez des succursales dans toute l'étendue du pays?—R. Oui.

Q. Et ces succursales ont un gérant ou un secrétaire qui distribue les produits?—R. Oui.

Q. Supposons que vous achetiez des produits pour l'alimentation des animaux ou autre chose de ce genre, comment payez-vous vos secrétaires des succursales?—R. C'est là une affaire d'arrangement local. Chaque club fait ses propres arrangements quant à ce qu'il doit payer à son secrétaire.

M. McCoig:

Q. Leurs produits sont en grande partie distribués à la gare?—R. Cela ne coûte pas cher.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez quelqu'un chargé de la distribution?—R. Oui, c'est le secrétaire.

Q. Et dans un bon nombre de cas, vous avez des entrepôts pour y déposer les marchandises que vous ne vendez pas? Vous achetez parfois plus que la quantité dont

[M. E. C. Drury.]

vous avez besoin pour vos ventes, et vous avez un entrepôt pour y mettre vos marchandises?—R. Oui.

Q. Je fais moi-même partie d'un club ou deux. Avez-vous eu connaissance de cas où le secrétaire voulait avoir uue commission de la part de l'homme dont il achetait les produits?—R. Pas lorsqu'il faisait des affaires par l'entremise des Cultivateurs Unis. J'ai eu connaissance d'un cas où un secrétaire a reçu l'offre d'une commission de la part de maisons qui rivalisaient avec la nôtre afin de l'engager à leur procurer sa clientèle.

Q. Avez-vous jamaias eu connaissance qu'un secrétaire ait demandé une commission?—R. Non, cela n'est jamais arrivé à ma connaissance.

Q. Je dois dire que je suis très heureux de voir les cultivateurs tenter d'établir une entreprise commerciale pour eux-mêmes; c'est-à-dire d'acheter leurs marchandises à aussi bas prix que possible et de vendre leurs produits auassi cher qu'ils le peuvent. C'est leur privilège, mais j'ai eu connaissance d'un fait de cette nature.—R. Comment les membres du club l'ont-ils traité?

M. NESBITT: Je n'ai rien dit à ce sujet.

M. Euler:

Q. Vos épargnes sont-elles effectuées principalement par l'achat en grandes quantités et à prix réduits, ou par la diminution du coût de la distribution?—R. L'un et l'autre. Dans notre entreprise le coût de la livraison n'a pas dépassé un ou deux pour 100 du coût des marchandises.

Q. Comment cela peut-il être comparé à ce que la livraison coûte au détailleur ordinaire?—R. Je crois que cela coûte environ vingt-cinq pour 100 au détailleur ordinaire.

Le président:

Q. Nous avons eu devant le comité la preuve que la livraison des produits alimentaire coûte dix-huit pour 100.

M. Euler:

Q. Vous avez dit, il y a un instant, que vos clients épargnent à peu près onze pour cent?—R. Treize pour 100. Le secrétaire m'a dit que, d'après ses calculs, tel est le pour cent de l'épargne.

Q. Avez-vous quelque idée de la manière dont on a établi ces proportions?—R. Non.

Q. Soit dans l'achat ou la distribution?—R. Je crois que c'est dans l'un et l'autre, mais je crois que c'est surtout dans le coût de distribution. Nous n'avons pu acheter aussi avantageusement que nous aurions dû le faire.

Q. Dois-je comprendre que vous dites que le coût de la distribution a été pour vous de 1 pour 100?—R. Je crois que c'est de 1 à 2 pour 100.

Q. Que faites-vous pour ces deux pour 100?—R. Nous achetons les produits et nous les expédions au club qui envoie l'argent au bureau central lequel, en réalité, reçoit les commandes. Nous achetons les marchandises pour eux et nous les expédions au club.

Q. Ce que vous faites est en grande partie un travail de bureau?—R. En grande partie, mais il y a certains articles que nous tenons en magasin.

M. Nesbitt:

Q. Naturellement, il y a une faible dépense additionnelle au club local?—R. Oui, une faible dépense.

[M. E. C. Drury.]

Le président:

Q. Ce n'est pas là un commerce coopératif, en ce sens que vous iriez acheter de grandes quantités de marchandises et que vous les emmagasineriez pour la distribution?—R. Il faut vous rappeler que nous avons fait des affaires avec un faible capital. Nous avons maintenant $100,000 dans ce commerce. Au cours d'une année nous avons fait des affaires pour environ $100,000 avec un capital de $5,000.

Q. Vous avez un roulement immédiat?—R. Nous avons un roulement immédiat.

Q. Et vous avez réellement acquis l'esprit de coopération que n'aurait pas l'homme d'affaires ordinaire.

M. Hocken:

Q. Est-ce que les gens qui achètent envoient leur argent?—R. Les marchandises sont envoyées avec une traite à vue et un connaissement, et la banque locale a ordinairement fait un arrangement avec la succursale locale en vertu duquel la banque locale reçoit le connaissement pour le secrétaire.

Q. Ce sont des affaires au comptant?—R. Des affaires au comptant, absolument au comptant.

M. Vien:

Q. Combien d'argent réalisez-vous?—R. Notre organisation n'a pas pour but de faire des profits.

Q. Comment avez-vous réalisé ces deux pour 100 dont vous avez parlé?—R. Je ne saurais vous dire cela. Nous faisons des affaires pour un million et trois quarts, et il nous en a coûté deux pour 100 pour faire ces affaires. Nous avons payé sept pour 100 sur le capital placé.

M. Hocken:

Q. Quel était le capital?—R. L'an dernier il était de $100,000.

M. Euler:

Q. Combien de succursales avez-vous?—R. A présent, je crois qu'il y a 1,200 clubs.

M. Vien:

Q. Avez-vous eu un surplus?—R. Un faible surplus. Je ne saurais vous dire combien, mais je crois que l'on pourrait faire beaucoup en diminuant un peu le coût de la distribution. Je crois que, lorsque M. Hannah était contrôleur des vivres, il avait parfaitement raison de dire que la distribution prenait des proportions trop considérables. Je crois que l'on pourrait éliminer une grande partie du trafic entre le producteur et le consommateur en simplifiant le système de distribution. Dans notre cas, nous pourrions étliminer une partie du coût de la distribution parce que nous pouvons capitaliser la bonne volonté, et il n'y a nul besoin d'annoncer, parce que nous avons nos clients qui nous apportent leurs commandes, et que les commerçants viennent nous demander les nôtres.

M. Reid:

Q. Ne trouvez-vous pas qu'il est nécessaire pour vous d'avoir des commis voyageurs sur la route?—R. Nous ne le croyons pas.

M. Euler:

Q. Dans quelques villes de ma connaissance, la classe ouvrière a aussi établi des sociétés coopératives et ouvert des magasins de détail qui n'ont pas duré bien long-

[M. E. C. Drury.]

temps. Savez-vous quelle a été la raison de leur insuccès?—R. Je ne saurais vous dire cela.

Le président:

Q. Les ouvriers, y compris les employés de chemins de fer, ont établi un commerce coopératif sur une vaste échelle il y a un an, et ils l'ont établi sur une base tout-à-fait différente. Ils avaient des magasins tout le long de la ligne du chemin de fer P. C. et ils faisaient des affaires. Ils avaient pour système d'ouvrir des magasins et de les approvisionner d'articles tout comme les autres détailleurs. Lorsqu'ils ont établi ces magasins coopératifs, ils se sont astreints aux mêmes dépenses que le marchand ordinaire, et ils livraient les effets de la même manière.

M. Stevens:

Q. En achetant des marchandises, qui sont ordinairement des effets de ménage, constatez-vous, vous et les cultivateurs et les gens de votre organisation, que vous pouvez acheter à meilleur marché en envoyant vos commandes aux grands magasins à rayons dans les grandes villes, qui font le commerce par correspondance, que vous ne pourriez acheter dans les petites villes?—R. Je crois qu'il vous faudra demander cela à ma femme. Je n'ai jamais envoyé une commande aux magasins à rayons. En général, nous ne faisons pas d'affaires avec eux.

Q. Vous constatez généralement que les petites villes vous donnent satisfaction? —R. Oui. Naturellement, parfois vous constatez que certaines marchandises spéciales sont à meilleur marché.

M. Reid:

Q. Vous avez déclaré que vous ne pouviez pas acheter aussi avantageusement que la plupart des autres établissements commerciaux?—R. Nous avons eu des difficultés et nous en avons encore lorsqu'il s'agit d'acheter des marchandises en quantité.

Q. Quelles sont les difficultés dont vous parlez?—R. Il semble y avoir des journaux de commerce qui leur imposent leur manière de voir en fait de négoce. Par exemple, nous avons acheté d'un certain manufacturier qui exigeait—je n'aurais pas mentionné ce fait si vous n'eussiez pas posé la question—que les produits fussent revêtus d'une marque différente; il ne voulait pas expédier les marchandises avec sa propre marque. Il lui fallait les expédier par la porte de derrière, à l'insu de ses clients, et parfois nous n'achetions pas du tout.

M. Nesbitt:

Q. Cependant, la plupart des manufacturiers commencent à s'apercevoir que les clubs de cultivateurs sont là pour y rester.—R. Oui, nous avons établi un débouché et, petit à petit, il augmente d'année en année. Je crois que cela réussira avec le temps.

M. Sutherland:

Q. Avec ce nombre de clubs coopératifs dans la province, on serait porté à croire que les manufacturiers seraient bien aises d'avoir cette clientèle?—R. Nous grandissons; l'an dernier nous avons fait des affaires pour un million et trois quarts; cette année, nous espérons faire des affaires pour cinq millions de dollars.

Q. Vous trouvez qu'il est très avantageux d'acheter vos moutures et autres produits de ce genre?—R. Décidément avantageux.

Q. Cette association s'étend-elle à d'autres provinces?—R. Nous sommes dans les provinces de l'Ouest; nous sommes affiliés à ces provinces.

[M. E. C. Drury.]

M. Nesbitt:

Q. Afin de nous renseigner, je veux vous demander ceci: Constatez-vous que votre club local, pas le club de ville, mais votre club local, peut acheter les moutures à meilleur compte que le cultivateur ordinaire, s'il achète la même quantité au moulin?—R. Pas toujours. Notre club local a parfois acheté à un très bon prix dans la localité.

Q. A meilleur marché que je ne pourrais acheter si j'achetais au même endroit?—R. Je ne saurais vous le dire, si vous achetiez la même quantité.

Q. Il pourrait acheter cinq ou six charges de wagon, tandis que je n'en achèterais qu'une seule charge?—R. En général, vous pouvez acheter à meilleur marché lorsque vous achetez en plus grande quantité. Un groupe de clubs aux environs de notre ville a fait un arrangement très avantageux pour se procurer de la farine au moulin local.

Q. Je veux dire les moutures.—R. Le prix des moutures est resté fixe l'an dernier; c'est-à-dire le gros son et le petit son. Nous pouvons épargner sur nos concentrés, les tourteaux de graine de lin, etc., en achetant par l'entremise du club central. Nous avons épargné en achetant du blé-d'Inde.

Q. Du blé-d'Inde de semence?—R. Du blé-d'Inde pour l'alimentation du bétail. Au cours d'un certain automne nous en avons acheté plusieurs centaines de charges de wagons et nous les avons achetées très avantageusement, mais je n'ai pu acheter du gros son ni du petit son à meilleur marché.

Q. Ne croyez-vous pas depuis quelque temps que cela est dû au fait que ce sont eux qui fixent les prix de quelque manière?—R. Le prix n'est pas fixé maintenant.

Q. Il l'a été jusqu'à tout récemment. (Pas de réponse.)

M. Sutherland:

Q. Avez-vous reçu quelques plaintes de la part de vos associés relativement aux graines vénéneuses dans le gros son ou le petit son?—R. Non, nous n'avons pas eu de plaintes au sujet des graines vénéneuses. Nous avons des plaintes au sujet des graines vénéneuses, et les animaux n'en veulent pas manger.

M. NESBITT: Ce n'est pas une graine—c'est une accumulation de graines.

M. Sutherland:

Q. Si certains animaux sont tellement affamés qu'ils sont forcés de les manger, cela pourrait les tuer?—R. Je crois que quelques-uns de ces produits contiennent de ces graines vénéneuses. Nous avons eu des plaintes à l'effet que les animaux n'en voulaient pas manger à cause de leur goût désagréable.

M. NESBITT: Les graines sont quelquefois mêlées dans la mouture.

M. SUTHERLAND: Oui, et cela est évidemment fait de propos délibéré.

Le TÉMOIN: Oui.

M. DAVIS: A-t-on interrogé le témoin relativement au pourcentage du coût des opérations du commerce?

Le PRÉSIDENT: Oui, tout cela est au procès-verbal.

M. DAVIS: Et la déclaration relative au roulement et le coût total des opérations, comme étant de 1 à 2 pour 100, et il nous a donné l'estimation de l'épargne effectuée par les clients comme étant de 13 pour 100.

Le TÉMOIN: Cela est basé sur l'un des calculs du secrétaire.

M. Davis:

Q. Vous avez obtenu cela de la part de l'un des secrétaires?—R. Oui.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

Q. Pourriez-vous donner au comité un relevé provenant de votre bureau de vérification? Auraient-ils là les chiffres pour appuyer leur déclaration?—R. Les conditions varient. Il nous a fallu lutter contre la réduction des prix de la part des détailleurs, et en certains endroits la lutte a tourné à notre désavantage.

M. Stevens:

Q. Pourriez-vous nous envoyer l'un de vos rapports annuels?—R. Je crois que je pourrais vous envoyer notre dernier rapport.

M. Euler:

Q. Avez-vous l'intention d'étendre votre commerce à des genres de produits autres que ceux que vous avez vendus jusqu'à présent?—R. Je crois qu'il serait prématuré de dire si nous avons ou non cette intention. Nous voulons l'étendre de façon à servir nos gens aussi bien que possible dans tous les genres d'affaires.

Le PRÉSIDENT: Si le comité y consent, je demanderai à M. Douglas et à M. Stevens de prendre ce rapport préparé par M. O'Connor, de l'examiner avec soin et de faire rapport quant à l'opportunité de recommander cette législation ou tout autre législation à la Chambre.

M. NESBITT: Le comité pourra prendre ce rapport et le discuter intelligemment lorsque l'audition de la preuve sera terminée.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous devrions nous efforcer de faire un rapport provisoire sur quelques-unes de ces choses dès le début. Des détailleurs de Montréal et d'Ottawa comparaîtront demain devant le comité et les détailleurs de Toronto, vendredi prochain.

Le comité s'ajourne jusqu'à onze heures a.m. le 12 juin.

OTTAWA, le 12 juin 1919.

Le Comité spécial nommé pour enquêter sur le coût des produits alimentaires et des autres nécessités de la vie s'est réuni dans la salle de la Chambre des Communes, à 11 heures, ce matin, sous la présidence de M. H. H. Stevens, vice-président.

Membres présents: MM. Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding, Hocken, McCoig, Nesbitt, Sinclair (Queen's, I.P.-E.), Stevens, Sutherland et Vien.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous avons reçu un certain nombre de télégrammes et de lettres que je vais remettre au secrétaire sans en faire la lecture. Voici, cependant, un autre télégramme que je vais lire parce qu'il a trait à la question que nous avons déjà eu à étudier. Il se rapporte à la question du paquebot "Canadian-Australian" relativement à la prétendue pratique de vendre des compartiments sans recevoir les marchandises. M. Irons, gérant de la compagnie à Vancouver, m'a envoyé une dépêche déclarant que si cela se pratiquait, cela relevait des gouvernements de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, etc. J'ai dicté une dépêche déclarant que ce comité avait besoin de connaître ce renseignement, et que nous lui serions reconnaissants s'il voulait bien donner tous les renseignements possibles au maire de Vancouver, ou au percepteur des douanes et, que par l'entremise de ces deux fonctionnaires ce renseignement nous serait transmis. Nous n'avons pas besoin d'aller plus loin sur cette question pour le moment. Un important marchand détaillant de Vancouver et de Victoria, un drapier, nous envoie une dépêche relative aux prix des tissus au sujet desquels, comme nous l'avons remarqué, on a fait beaucoup de réclame, et il nous déclare qu'il est prêt à nous donner confidentiellement des renseignements complets sur les

[M. E. C. Drury.]

frais d'un important commerce de détail. Je lui ai envoyé une dépêche lui demandant de vien vouloir donner tous les renseignements possibles au maire de Vancouver qui nous les ferait parvenir. J'ai aussi reçu une lettre de l'inspecteur des douanes m'annonçant qu'il m'enverrait sous peu un rapport sur la question de l'entreposage frigorifique sur le paguebot *Australian.*

M. McCoig: L'autre matin, lorsque M. Fox a rendu témoignage, je lui ai demandé ce qu'il conseillerait de faire pour obtenir les meilleurs résultats dans la production des produits du porc. Je lui ai assuré que dans la partie occidentale de l'Ontario, d'après les rapports officiels que j'avais pu me procurer, il y avait une grande disette dans le rendement des produits du porc pour cette année. Il a contredit ma déclaration lorsque je lui ai dit que, durant la première semaine de juin, il y avait eu un manque de quelques milliers de porcs dans les différents marchés du Canada; il a excusé ce manque en disant que cela était dû à la chaude température. Nous avons franchement admis que c'étaient là une des raisons pour lesquelles les cultivateurs n'avaient pas mis leurs porcs sur le marché durant cette semaine-là. En jettant un coup d'œil sur les rapports officiels pour le mois de mai, je constate qu'il y a eu un manque de porcs dans le mois de mai 1919, si on le compare au mois de mai 1918, et que ce manque a été de 4,000 à 5,000 porcs. Cela comprend Toronto, les marchés de Montréal, les deux marchés de Winnipeg et celui de Calgary. La diminution est de 4,000 à 5,000 sur le nombre de l'année 1918. L situation a quelque chose d'alarmant.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il faudra que le gouvernement fasse de grands efforts au point de vue de la propagande.

M. McCoig: Puis-je demander, dans l'intérêt du comité, que l'on prie le secrétaire de nous obtenir les chiffres pour les chiffres correspondants pour les mois de mars, avril et mai de cette année et de l'année dernière. Il peut obtenir cela du ministère.

Le vice-président a ici demandé à M. Bolton d'obtenir ces renseignements pour les quatre dernières années.

M. DEVLIN: Je voudrais que l'on envoyât une dépêche à M. Geo. Shanty et qu'on lui demandât dans cette dépêche d'apporter ses factures pour les deux dernières années de même qu'une liste des actionnaires et des prix payés pour les actions que possède chaque actionnaire; et je demanderais aussi qu'il se mette en communication avec les gérants généraux de *Mark Fisher and Company, Findly Smith and Company, Gault Brothers,* de Montréal, *Nesbitt and Auld,* de Toronto, et *Moneypenny Brothers,* de Toronto, leur demandant leurs listes de ventes indiquant les avances faites de temps en temps, les documents indiquant le moment où on a besoin des marchandises, les prix réels payés par eux et les quantités en magasin, le tout le plus tôt possible.

Le VICE-PRÉSIDENT: Ce serait un projet d'inventaire.

M. DEVLIN: Tel qu'indiqué dans leur dernier inventaire. Tous ces marchands sont des confectionneurs en gros ou des drapiers.

M. McCoig: Il nous faudrait connaître l'opinion des membres sur la nomination d'une commission. Cela semble d'abord être une chose bien faisable, mais lorsque vous entrez dans les détails vous vous apercevez que le fait de nommer une autre commission entraînerait de fortes dépenses. Il vous faudrait un juge ayant une expérience de dix années à $8,000 par année, et deux commissaires adjoints à $7,000 chacun. Ce serait faire de fortes dépenses et je me demande si le résultat vaudrait ces dépenses dans l'intérêt public.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous consacrerons une journée à l'étude de cette question.

M. J. ALFRED LEDUC, député, est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Vous faites le commerce en détail?—R. Oui, le commerce en détail et en gros, à Montréal.

M. Douglas:

Q. Si M. Leduc veut bien nous faire brièvement le résumé de ses opérations dans ses différentes lignes de commerce, selon qu'il pense intéresser le comité, je serais porté à croire que ce serait un bon commencement?—R. Je ne sais pas si le comité s'intéressera à entendre l'énoncé de la manière dont je conduis mes affaires. Mon commerce est tout à fait particulier, c'est un commerce au comptant et sans livraison à domicile, et je fais ce commerce depuis trente ans.

M. McCoig:

Q. Pouvez-vous nous donner une idée, puisque vous faites un commerce au comptant et sans livraison à domicile, à combien meilleur marché vous pouvez vendre vos marchandises au consommateur en faisant le commerce de cette manière-là?—R. Oui, de 20 à 25 pour cent meilleur marché sur l'échelle des prix et le bœuf de 30 à 35 pour cent.

M. Hocken:

Q. Est-ce qu'actuellement cette différence existe?—R. Oui.

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. Je possède mon propre abattoir. Je suis le seul homme à Montréal qui a le droit, en vertu de la charte, d'avoir un abattoir privé. Dans ce cas, nous pouvons épargner de $5 à $7 sur chaque animal.

Q. Sur les produits secondaires?—R. Oui, parce qu'il n'y a pas de transport. Tous les animaux se rendent à pieds de la cour à bestiaux à l'abattoir. Le transport coûte beaucoup d'argent. J'ai aussi toutes les viandes de rebut dont je puis retirer un certain montant d'argent. La différence est par conséquent de $5 à $7 par tête de bétail. Je fais un chiffre d'affaires variant de $500,000 à $600,000 par année, et nous épargnons beaucoup d'argent sur la livraison à domicile. Nous n'avons que trois voitures de livraison pour un commerce où d'ordinaire on en emploie de vingt à trente, au coût de $1,000 chacune. Vous voyez ce que le peuple épargne en faisant affaires au comptant et sans livraison à domicile. Je ne puis pas calculer exactement mes profits, ni connaître mes gains au jour le jour parce que l'argent passe d'une main à l'autre.

M. McCoig:

Q. Vous êtes satisfait de vos profits?—R. Absolument, je ne puis pas vous dire exactement ce qu'ils représentent, mais en consultant mes livres à la fin de l'année je vois dans quel état se trouvent mes comptes.

M. Vien:

Q. Si vous ne teniez pas compte de la question de l'abattoir dans votre commerce, de combien pensez-vous pouvoir réduire le coût des marchandises pour le public par le système de vente au comptant et sans livraison à domicile?—R. Sur le chiffre d'affaires que nous faisons il y aurait certainement une diminution de $20,000 en se basant sur un chiffre d'affaires de $500,000.

M. VIEN: D'ordinaire le marchand de viande n'a pas d'abattoir. C'est pourquoi je voudrais séparer ces deux éléments dans le commerce de M. Leduc pour voir au juste combien il peut épargner par le système de vente au comptant et sans livraison à domicile. C'est ce que je voulais dire.

M. Nesbitt:

Q. Vos dépenses à l'abattoir ont été de $20,000?—R. En allant à une autre maison, mes dépenses seraient de $20,000. Si vous aviez vingt voitures de livraison à

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

$1,000, cela ferait une dépense de $20,000. Je n'en ai pas. Cela réduirait encore le coût de la vie.

M. Vien:

Q. Cela représenterait une réduction de quatre pour cent sur le prix de vente?—R. Absolument.

M. Hocken:

Q. Supposons que la cité de Montréal construise un abattoir à titre d'entreprise municipale, tous les vendeurs de viande pourraient faire tuer leurs animaux en cet endroit ou pourraient y aller et tuer eux-mêmes leurs animaux en payant un loyer pour l'espace, cela aurait-il pour résultat de réduire le coût de la viande pour les marchands détaillants?—R. Absolument. C'est ce que demande l'Association des bouchers de Montréal. Il se fait une perte considérable de gras et de suif, perte qui n'existerait pas si le boucher pouvait aller à l'abattoir municipal et faire tuer ses animaux par ses propres employés. Le commerce du boucher se fait surtout le matin. Il a des employés qu'il pourrait envoyer à l'abattoir dans l'après-midi pour y tuer les animaux. Ses propres employés tueraient les animaux et lui conserverait le suif qui est perdu dans l'abattoir. Les propriétaires ne sont pas intéressés à garder ce suif pour les bouchers. Au lieu de vous remettre 60 livres de suif pour un animal, ils ne vous en remettent que 30 livres, et 30 livres de suif à 8 cents cela fait $2.40. La moyenne de suif dans un abattoir est de 15 à 20 livres, que l'animal soit gras ou maigre, et dans nos propres abattoirs, la moyenne est de 30 à 35 livres. Nous en avons fait l'expérience. Nous avons fait un essai récemment en envoyant des animaux à l'abattoir pour les faire tuer. Trois animaux ont été tuées. Cet essai a été fait par des marchands d'animaux et par moi, et deux des marchands ayant le plus d'expérience avaient envoyés trois animaux chacun dans les abattoirs extérieurs que l'on permettaient alors à Montréal, et avaient aussi envoyés des animaux semblables à l'abattoir public pour faire un essai sur le rendement de suif. Nous avons obtenu des abattoirs extérieurs 63 livres de suif de chacun des animaux. Tous ces animaux pesaient 18 livres de moins que ceux qui avaient été tués à l'abattoir public. A l'abattoir public, on ne nous a donné que 32 livres de suif. Cela vient du fait que l'abattoir a vendu par contrat les bouses de tous les animaux qui y sont tués et ils ne font qu'enlever le suif à la hâte et ils jettent le reste dans la cave, de sorte qu'ils peuvent ensuite vendre les bouses, mais s'ils vendent les bouses, où va le suif en fin de compte? La *Montreal Abattoir Company* et le boucher n'en entendent plus parler.

Le président:

Q. Vous avez dit l'abattoir public. Expliquez cela.—R. Nous n'avons pas d'abattoir municipal à Montréal. Cet abattoir est supposé être l'abattoir de Montréal, mais il est exploité par la *Montreal Abattoir Company* qui fait le commerce de la viande en concurrence avec les bouchers.

M. Vien:

Q. Vous l'appelez abattoir public parce que tout le monde a le droit d'y aller?—R. On est obligé de ce faire, d'après une loi fédérale.

Le président:

Q. Est-ce une condition générale?—R. Ceci se pratique dans la cité de Montréal aux termes d'un règlement adopté en 1889 ne permettant l'établissement que d'un seul abattoir municipal. Ils ont vendu leurs droits, parce qu'ils ne pouvaient pas

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

réaliser de profit, à des compagnies, et ces compagnies font concurrence aux bouchers, de sorte que tous les bouchers aiment mieux aller acheter leurs viandes de ces compagnies plutôt que de tuer eux-mêmes leurs animaux. Ces compagnies tuent d'abord leurs animaux. C'est une des raisons pour lesquelles les bouchers n'achètent pas d'animaux, et pourquoi ils ne retirent pas tout ce qui revient d'un animal. Cela a quelque chose à faire dans l'augmentation du coût de la vie. Plus vous perdez sur un animal, plus il faut vendre cher au client.

Par M. Nesbitt:

Q Cela est du gros bon sens.—R. Absolument. Je puis en donner une preuve à l'aide de mon abattoir privé. Je puis vendre mes marchandises à 25 pour 100 meilleur marché que ceux qui achètent des abattoirs.

M. Douglas:

Q. Quelle sorte de commerce faites-vous?—R. C'est un commerce de détail et de gros basé sur le principe de vente au comptant.

Q. Dans quelles lignes de marchandises?—R. Bœuf, porc, agneau, veau et provisions.

Q. Vendez-vous des épiceries?—R. Non.

Q. Avez-vous des succursales?—R. Non. Un seul magasin dont nous sommes propriétaires.

M. Davis:

Q Vendez-vous des produits verts?—R. Très peu. Nous n'en vendons pas beaucoup. Nous avons un seul magasin. Nous faisons le commerce dont j'ai parlé avec un personnel de 22 employés.

M. Hocken:

Q. Il doit y avoir une partie considérable de votre commerce brut qui est du commerce de gros?—R. Pardonnez-moi, c'est un commerce en détail. Nous ne vendons pas beaucoup en gros. Mon magasin se trouve à Montréal, dans la division de Saint-Henri, sur l'avenue Green. Nous tuons les animaux sur les lieux dans notre propre abattoir. C'est un abattoir privé. Personne autre que nous n'a le droit de ce faire. Nous tuons tous nos animaux en cet endroit.

M. Douglas:

Q. Pouvez-vous nous donner approximativement une idée du prix auquel vous vendez le bœuf à vos clients?—R. Oui, certainement. Nous n'avons jamais demandé pour nos meilleurs rôtis de bœuf plus de 30 cents la livre.

Q. Est-ce le rôti d'aloyau?—R. Oui, c'est ce que tout le monde veut avoir. Nous n'avons pas demandé plus de 28 cents la livre pendant trois années depuis le commencement de la guerre.—depuis que le prix de la viande a commencé d'augmenter,—et cette année nous demandons 30 cents la livre pour un petit rôti d'aloyau. Lorsque le client prend un rôti plus gros nous le vendons à 28 cents la livre. Tout le monde veut avoir la première coupe du rôti d'aloyau, mais lorsque vous tuez 30 animaux, vous n'avez que 60 premières coupes. Il n'y a qu'une première coupe pour chaque quartier, et lorsqu'une personne ne prend que quatre livres, nous demandons plus que si elle prenait douze livres, parce qu'elle n'en prend qu'une petite quantité et qu'elle prend la meilleure partie.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

M. Sutherland:

Q. Vous dites que vous vendez la première coupe plus cher?—R. Oui, plus cher que la deuxième coupe. Plus elle est considérable, moins cher nous pouvons la vendre. Si le client voulait prendre tout un aloyau nous pourrions le lui vendre pour 26 cents, et c'est ce que nous faisons. Je n'ai jamais demandé au Club Khaki de Montréal plus de 25 cents la livre pour le meilleur aloyau du bœuf.

M. Hocken:

Q. Et vous faites un profit de cette manière?—R. Je suis satisfait. On a envoyé pour plus de $125,000 de bœuf outre-mer et on m'a dit qu'une fois rendu là il n'a pas été trouvé satisfaisant. Je ne sais pas du tout si cela venait de la pesanteur ou de la manière dont il avait été gelé, mais, dans tous les cas, il a été refusé et renvoyé à Montréal. Je l'ai vu et j'ai constaté qu'il était encore assez bon pour être acheté. J'en ai acheté pour $16,000. Grâce à mon expérience, je pouvais constater qu'il était encore bon pour la consommation. J'ai vendu les quartiers de derrière à 18 cents la livre. On m'a dit qu'il se vendait à 10 cents la livre au paqueur qui m'en a vendu une quantité de 600 livres.

M. Euler:

Q. Pourquoi a-t-il été refusé en Angleterre?—R. Je ne puis pas le dire. Je suppose qu'il aurait dû être plus pesant qu'il l'était. Il était supposé pesé de 560 à 600, et la moyenne n'était que de 500.

Le président:

Q. Qui l'a refusé?—R., Je ne le sais pas.

M. Davis:

Q. De quel marchand l'avez-vous acheté?—R. Je l'ai acheté de la firme de William Clark, fabricant de conserves. Je l'ai acheté au mois de mars dernier.

Q. Est-ce que le premier envoi a été fait par le gouvernement?—R. Je ne saurais le dire.

Le président:

Q. Nous connaissons ses prix pour le meilleur morceau d'aloyau et nous savons qu'il n'a jamais demandé plus de 30 cents la livre pour la première coupe, et pour les autres coupes de 28 à 26 cents, selon les quantités vendues. Quand achetez-vous?—R. A l'automne de chaque année il y a une immense quantité de bœuf sur le marché, et ce bœuf est généralement vendu à bon marché, et à meilleur marché que nous pouvons l'acheter au printemps. C'est pourquoi j'achète mon bœuf durant l'automne, et je le mets en entrepôt, de sorte que je ne suis pas tenu de vendre plus cher au printemps que durant l'automne.

M. Douglas:

Q. Vous faites affaires en vous basant sur de bons principes et vous en faites bénéficier vos clients. Il n'y en a pas beaucoup qui font comme vous?—R. Je le fais honnêtement, et je voudrais que les autres vivent aussi bien que moi. Le bœuf coûterait de 13 à 14 cents la livre sur pieds au printemps, mais je le paie de 8 à 9 à l'automne. Cela représenterait de 13 à 14 cents préparé. Au printemps le même animal que nous avons payé de 13 à 14 cents, et même 15 cents la livre ce printemps, devrait se vendre

à des prix bien plus élevés si nous n'en avions pas acheté de grandes quantités à l'automne. Ce que nous achetons à l'automne est mis en entrepôt de la meilleure manière possible et nous le sortons au printemps en très bon état, de sorte que nous pouvons le vendre à un prix aussi bas.

Le président:

Q. Voulez-vous donner la liste que demande M. Douglas?

M. Douglas:

Q. Nous avons le meilleur rôti d'aloyau et la deuxième coupe. Que vient-il ensuite?—R. Le rôti dans le côté à 25 cents la livre.

Le vice-président:

Q. La coupe suivante?—R. Les épaules à 18 et 20 cents pour une partie de l'épaule. Nous n'avons jamais vendu le bifteck de la culotte plus cher que 25 cents et le bifteck d'aloyau à 27 cents.

M. McCoig:

Q. Le bœuf pour bouillir dans la côte?—R. Ce que nous appelons la poitrine, 15 cents.

M. Douglas:

Q. La crosse vient-elle ensuite?—R. De 10 à 12 cents la livre.

Q. Quel est le prix du foie?—R. Nous vendons le foie de 10 à 12 cents la livre.

Q. Combien vendez-vous les cœurs?—R. De 12½ cents à 15 cents la livre.

Q. Y a-t-il d'autres parties du bœuf?—R. Les langues que nous devons vendre de 25 à 26 cents la livre. Vous devriez tous venir à Montréal et acheter vos viandes de moi.

M. Davis:

Q. Ce sont les prix des animaux que vous tuez vous-mêmes. Ce ne sont pas les prix pour les animaux que vous achetés spécialement. C'est pour les animaux que vous tuez régulièrement?—R. Nous achetons de grandes quantités.

Q. Je veux établir une distinction entre les achats spéciaux, tels que ce lot qui avait été refusé en Angleterre, et votre commerce général.—R. Ce sont nos prix en général. Nous pouvons satisfaire nos clients durant toute l'année à bien meilleur marché que n'importe quel autre marchand, et je le prouverai en parlant du beurre tout à l'heure.

M. Douglas:

Q. Dans ces lignes de marchandises, comment indiquez-vous cette classe de bœuf sur le marché? L'appelez-vous du bœuf ordinaire?—R. Non. Nous l'appelons la meilleure qualité.

Le président:

Q. Premier?—R. Le premier ne convient pas au commerce en détail. Le bœuf "premier" est tellement gras que le boucher n'en peut rien retirer à moins qu'il le vende bien cher, ce qui lui permet de mettre de côté tout le suif qui ne vaut absolument rien. Nous choisissons des animaux petits, pesant 900 à 1,000 livres. Ils se vendent

meilleur marché sur le marché et ils sont plus avantageux pour le détaillant, de même que pour le consommateur, parce qu'il n'a pas besoin d'apporter chez lui ni d'acheter des quantités de suif qui ne lui sont d'aucune utilité.

M. Douglas:

Q. Achetez-vous un grand nombre de vaches?—R. Non, le moins possible. Elles ont une grande quantité de gras qui est perdu. Nous choisissons des génisses et des bouvillons autant que possible. Nous achetons ordinairement aux cours à bestiaux du Grand-Tronc.

Par M. Nesbitt:

Q. Vous n'allez pas dans la campagne pour acheter vos animaux vous-mêmes?—R. Non, il n'y a pas d'argent à faire de cette manière.

M. Sutherland:

Q. Vous achetez des animaux qui ne pèsent pas beaucoup, engraissés à l'herbe, durant l'automne, non pas des animaux de qualité choisie?—R. Nous n'en voulons pas, ils ne sont pas profitables pour nous. Je parle d'après mon propre point de vue. Que ceux qui peuvent les vendre, le fassent.

M. Douglas:

Q. Quel genre de clients avez-vous?—R. De toutes les classes. Nous avons les classes d'ouvriers et les millionnaires qui désirent aussi épargner de l'argent. Ils viennent dans leurs automobiles.

M. Vien:

Q. J'aimerais demander à M. Leduc quelle comparaison il établit entre ses prix et ceux des mêmes catégories de marchandises vendues par les autres marchands détaillants à Montréal. Prenez, par exemple, les rôtis de bœuf. Quelle comparaison faire entre ces prix et ceux des rôtis qui se vendent sur le marché?—R. Les bouchers ne peuvent acheter que la catégorie de marchandises qu'ils peuvent vendre. Ils ne peuvent pas entrer en concurrence avec ces prix. Un boucher peut vendre en une semaine un seul quartier de devant d'un bœuf. S'il vend des quartiers de devant en petite quantité il ne peut pas aller acheter sur le marché comme je le fais. Les quartiers de devant doivent être vendus ou mis en conserves. Par conséquent, il leur faut payer plus cher pour les quartiers de derrière, et ils doivent les vendre plus cher. Ils on payé jusqu'à 30 et 32 cents la livre pour les quartiers de derrière. Lorsque vous enlevez les morceaux qui se vendent bon marché, ce bœuf leur coûte pour les rôtis jusqu'à 40 et 41 cents la livre. Ils doivent le vendre de 45 à 48 la livre pour réaliser un profit.

Q. Dans un abattoir privé comme le vôtre, il vous en coûte environ 14 à 15 cents la livre quelquefois pour acheter les quartiers de derrière. Et vous faites cependant de l'argent?—R. Parce que j'ai des ventes de morceaux à bon marché de même que des morceaux à des prix plus élevés. Je puis vendre un animal tout entier tandis que les autres marchands ne le peuvent pas.

Q. L'abattoir de Montréal fait aussi un commerce mixte, n'est-ce pas?—R. Ils vendent les quartiers de devant, mais à bien meilleur marché que le prix auquel ils devraient être vendus d'après le prix coûtant. Prenez un animal qui coûte 14 cents la livre. Il doit avoir été bien nourri pour donner 50 livres de bonne viande par 100 livres de poids vif. Il est supposé donner de 52 à 53 livres, mais il faut que ce soit un animal bien gras et bien préparé. Cela représente un prix coûtant de 28 cents, lors-

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

qu'il coûte 14 cents sur pieds. En supposant que les quartiers de derrière se vendent de 27 à 24 cents, les rôtis dans la côte un peu moins, les coupes transversales des quartiers de devant à 10 et 15 cents la livre, tout cela diminue le profit dans une proportion considérable parce qu'il y a eu moins de vente à 12 cents la livre de la viande de l'animal, ce qui représente la plus petite partie, tandis qu'en vendant toute la carcasse de l'animal à un prix raisonnable, je puis emporter les quartiers de devant dans mon magasin et les vendre environ 18 cents la livre, au lieu de les vendre à 15 cents la livre; cela diminue le prix des quartiers de derrière et me permet de les vendre meilleur marché.

Le président:

Q. Ceci revient à dire que l'habitude qu'a le peuple de demander de la viande de première qualité bien plus souvent que de la viande de deuxième qualité rend le prix de la viande bien plus élevé?—R. Oui. Pour ma part, je crois qu'une des grandes raisons du coût élevé de la vie est l'usage du téléphone. En voici la raison. Les gens demandent toujours ce qu'ils croient être le meilleur. Ils ne sont pas supposés connaître le coût de la viande. Ils connaissent une certaine classe de viande et ils téléphonent disant qu'ils veulent une certaine quantité de cette classe de viande. Il faut leur livrer cette viande à domicile. Il arrive souvent qu'il faille changer la commande deux ou trois fois avant que la commande soit partie. Ils oublient ceci ou cela. Ils demandent un morceau de telle ou telle classe. Si vous ne l'avez pas, ils demandent un autre morceau et l'autre revient. Le téléphone a beaucoup à faire dans l'augmentation du coût de la vie. Ils ne demandent que ce qu'ils pensent être de la meilleure qualité. Quelquefois, cela n'est pas toujours ce qu'il y a de meilleur pour leurs goussets ou pour leurs goûts, mais ils pensent que cela est meilleur et voilà pourquoi le coût de la vie est si élevé.

M. Davidson:

Q. Il y a plus de demandes pour les marchandises d'un prix élevé que pour celles d'un prix plus bas, dites-vous?—R. Certainement, tout le monde veut avoir ce qui coûte le plus cher. Ils croient que ce doit être meilleur parce que cela coûte plus cher. S'ils connaissaient mieux, ils sauraient qu'ils peuvent avoir un aussi bon morceau de viande à 18 cents la livre qu'à 25 cents.

Q. Demandait-on les meilleurs morceaux autant avant la guerre que maintenant? —R. Pas autant. Tout le monde a fait beaucoup d'argent, et on s'est habitué à acheter ce qu'il y avait de meilleur parce que les goussets étaient bien remplis. Autrefois, on achetait ce qui coûtait le moins cher et on était aussi satisfait. Vous ne pouvez pas leur faire croire qu'ils pourront avoir un aussi bon rôti dans un quartier de devant, et que la qualité sera aussi bonne que dans un quartier de derrière.

Le président:

Q. Vous pensez que le système de vente au comptant et sans livraison à domicile de même que les achats faits personnellement résoudraient dans une grande mesure toute cette question?—R. Absolument. Le client vient au magasin, choisit ce qu'il veut et ensuite est satisfait de ce qu'il a acheté. Autrement, nous leur envoyons de la viande qu'ils croient être trop grasse, et ils leur faut la renvoyer. Il peut se faire que ce soit un des préposés à la livraison, ou un commis qui aime bien le gras lui-même, qui aient choisi le morceau et ils pensent qu'ils envoient un bon morceau, mais lorsque le client le reçoit, il n'est pas assez maigre pour lui. Il ne le veut pas et il le renvoie. Lorsqu'il nous revient, il a voyagé pour aller à la maison et pour en revenir et il a été coupé. On ne peut plus vendre ce morceau avec la viande de la première qualité, et il nous faut le mettre avec les morceaux à bon marché.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

M. Devlin:

Q. D'après le système au comptant et sans livraison à domicile, tandis que vous épargnez un peu d'argent au consommateur, mais lorsque ce consommateur achète quelques livres de viande de vous il lui faut payer cinq cents pour son trajet en tramway, aller et retour. Cela ne couvrirait-il pas la différence du coût de la viande?—R. Oui, c'est tout ce qu'il a à payer. Cela le paie. Si vous venez me voir, monsieur, et si vous achetez un rôti de bœuf qui pèse cinq livres à 30 cents la livre, cela fait $1.50. Allez dans les magasins de la haute ville et achetez le même rôti à 45 cents. Pour la différence du prix vous pouvez prendre une voiture et venir à mon magasin et jouir d'une promenade avec ce que vous épargnez chez moi.

Q. Vendez-vous du bœuf de l'ouest de l'Ontario?—R. Nous achetons du bœuf de l'ouest et de l'est de l'Ontario. Nous en achetons de toutes les qualités. Cela dépend absolument de la saison. Durant le printemps nous ne pouvons pas facilement en acheter. Il est trop cher, ayant été engraissé dans les étables. Lorsque vient le printemps j'ai les animaux de l'ouest de l'Ontario que j'ai mis en entrepôt à l'automne.

M. Douglas:

Q. Ce sont des animaux engraissés à l'herbe?—R. Oui. A l'automne, lorsque le marché est encombré, je les achète.

M. Nesbitt:

Q. Y a-t-il un grand nombre d'animaux de l'ouest de l'Ontario vendus sur le marché de Montréal?—R. Pas un grand nombre. Il y en avait une plus grande quantité il y a quelques années que maintenant. On a apporté à Montréal 17 wagons de bouvillons d'un bon poids tous engraissés dans l'étable, pour être envoyés outre-mer; ils coûtaient 19 cents la livre, ils pesaient 1,400 livres chacun et ils se vendaient 16 cents la livre à Toronto. Ils ont été achetés sur le marché de Toronto. Après avoir été nourris et transportés à Montréal, et cela coûte $10 par tête pour les faire assurer durant le voyage de la traversée. Cela en mettrait le prix à 25 ou 26 cents la livre rendus outre-mer.

M. Sutherland:

Q. Est-ce un envoi du Canada en France?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Pouvez-vous nous dire pourquoi les autres bouchers ne peuvent pas vendre à aussi bon marché que vous le faites, et quels sont les prix qui prévalent à Montréal sur le marché de détail pour les mêmes marchandises que celles que vous avez énumérées?—R. Il y a différentes qualités de viandes. Certaines qualités ne peuvent pas être vendues ailleurs pour moins de 18 cents la livre. C'est pour les meilleurs morceaux.

Q. Cela veut dire qu'ils les vendent au détail à 10 cents de plus la livre que vos prix?—R. Oui.

Q. Ceci s'applique aux diverses qualités.—R. Pas autant dans les morceaux à meilleur marché.

M. Douglas:

Q. Pour les meilleures viandes que vous vendez à 30 cents la livre, que demandent les autres?—R. 40 cents.

Q. Les filets?—R. 36 cents.

Q. Les rôtis dans la côte?—R. Généralement 35 cents.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

Q. Les épaules?—R. 25 cents.

Q. Le bifteck, dans la culotte, que vous vendez 25 cents?—R. De 30 à 35 cents.

Q. Un bifteck d'aloyau que vous vendez 27 centsà—R. De 40 à 42 cents.

Q. La poitrine que vous vendez à 15 cents?—R. Ils la vendront à 20 cents la livre.

M. Vien:

Q. La moyenne des bouchers à Montréal doivent répondre à la même classe de clients que vous, pratiquement, n'est-ce pas?—R. Oui. En moyenne.

Q. La viande qu'ils vendent est à peu près de la même qualité que celle que vous distribuez à vos propres clients, n'est-ce pas?—R. Oui, de la même qualité.

Q. Les animaux que l'on mène au marché à bestiaux de Montréal sont en grande partie de la même qualité que les animaux que vous achetez vous-même?—R. Nous en achetons nous aussi.

Q. Il y a des animaux de première qualité venant de l'Ouest, mais ces animaux servent surtout pour le commerce en gros, et surtout dans les hôtels et les magasins importants?—R. Oui, les hôtels les achètent parce que dans les hôtels on achète les animaux les plus pesants. Dans ces endroits, vous payez $1 pour un quart de livre de steak de viande, de sorte qu'ils peuvent se permettre de payer 45 cents la livre lorsqu'ils font payer aussi cher un quart de livre. C'est pourquoi nous n'essayons pas de vendre ces animaux à nos clients privés.

Q. Mais la plus grande partie du commerce de boucher se fait à peu près de la même manière que votre propre commerce?—R. Absolument.

Q. Puisque vous pouvez vous arranger pour épargner de l'argent en vous servant de votre abattoir privé et diminuer ainsi le coût de la viande pour le consommateur, est-il vrai que, si l'abattoir public de Montréal et les autres abattoirs apportaient la même attention à ces détails, qu'ils pourraient ainsi diminuer le coût de la viande pour les clients des différents bouchers de Montréal, de façon à leur permettre de distribuer la viande à aussi bon marché que vous le faites vous-même?—R. L'abattoir de Montréal est spécialement intéressé à empêcher les bouchers de tuer eux-mêmes leurs animaux. Ils sont particulièrement intéressés en leur qualité de combine, et il a été prouvé que la "Montréal Abattoir Company" ne veut pas que les bouchers entrent à l'abattoir avant sept heures du matin alors que l'on est à tuer les propres bouvillons de la compagnie afin qu'ils puissent être envoyés sur le marché Bonsecours qui ouvre ses portes à six heures et ainsi faire concurrence aux autres bouchers, parce qu'à cette heure les marchands sont prêts à acheter et les marchands de gros n'ont pas encore leur viande sur le marché. C'est une des raisons pour lesquelles ils ne sont pas intéressés à donner satisfaction aux bouchers qui font tuer leurs animaux dans cet endroit.

Q. Il me semble que vous avez dit que la "Montreal Abattoir Company" fait elle-même le commerce de gros pour son propre compte, à part les animaux qu'elle tue pour ses clients, les bouchers de Montréal, et qu'elle tue ses animaux avant de tuer les animaux des divers bouchers qui viennent à cet abattoir afin de les décourager d'acheter des animaux sur le marché à bestiaux, de les faire tuer et ensuite d'emporter la viande, les forçant ainsi à aller à l'abattoir et à y acheter la viande de l'abattoir des animaux qui ont été tués à l'abattoir, qui est le marché en gros pour la viande. Maintenant, si l'abattoir avait réellement à cœur de donner satisfaction à la population de Montréal, et aux bouchers en particulier, ne donnerait-elle pas la même attention au fait d'utiliser et de se servir des diverses parties de l'animal pour en retirer le plus de bénéfice possible, ce qui réduirait le coût de la viande pour les bouchers et aussi pour les consommateurs?—R. Absolument.

M. Davis:

Q. Vous dites que vous achetez des animaux pesant de 900 à 1,000 livres et que vous les mettez de côté, et les vendez ensuite au printemps. Comment ces animaux

supportent-ils la comparaison avec les animaux qui vous arrivent tout frais, qui sont fraîchement tués?—R. Quant à la qualité, ils se coupent tout aussi bien, mais ils ne paraissent tout à fait aussi bien. Ils paraissent plus mal à les voir qu'à les goûter. Souvent, lorsqu'ils ont été préparés, ils seront bien meilleurs. Ils ont été gardés pendant longtemps. Les quartiers ont été accrochés. Un bifteck n'est pas tout à fait aussi beau à voir, mais un rôti de bœuf, qui conserve tout son jus, ne donne lieu à aucune différence.

M. Nesbitt:

Q. Quel est votre capital-action?—R. Le capital est de $50,000.

Q. Ce montant est-il tout payé?—R. Oui.

Q. Vous êtes une compagnie constituée en corporation?—R. J. A. Leduc, Ltée.

Q. C'est une compagnie. Votre capital peut bien être de $50,000 mais votre mise de $100,000.—R. La mise n'est pas considérable, sauf dans le cas de la viande mise en entrepôt frigorifique. Le rendement doit être de $10,000 par semaine.

M. Vien:

Q. Pour quel montant pourriez-vous vendre tout l'établissement sur le marché si vous vouliez vous en départir, sans tenir compte de votre commerce établi?—R. Environ $56,000.

Q. Pas plus que cela?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Que comprend ce placement?—R. C'est l'installation elle-même.

Q. Vous êtes en mesure d'acheter des viandes à l'automne, et à l'automne quel serait la mise probable que représenterait votre approvisionnement de viande outre la valeur de l'installation?—R. Environ $20,000.

Q. Je voudrais savoir combien il faudrait de capital à une personne qui voudrait entrer en concurrence avec vous. Le boucher ordinaire n'a rien de la mise et de l'installation que vous avez.—R. Le commerce de boucher est tout à fait différent des autres lignes de commerce. Vous pouvez faire un épicier d'un homme ordinaire pourvu qu'il ait quelques connaissances des affaires, mais dans le commerce de viande il est très difficile de réussir si on ne le connaît pas très bien.

M. Sutherland:

Q. Vendez-vous de la viande autre que celle qui est mise en entrepôt?—R. Oui, nous tuons un plein wagon d'animaux chaque semaine.

Q. Cette viande est inspectée par les inspecteurs du gouvernement?—R. Par les inspecteurs de la cité. Nous avons la visite d'un inspecteur de la cité chaque jour.

M. Vien:

Q. Combien les bouchers paient-ils en général à la "Montreal Abattoir Company" ou à l'autre abattoir pour vendre au prix du gros la même qualité de viande que celle dont vous nous avez donné les prix?

M. Douglas:

Q. Par exemple, quel prix ferait payer la *Montreal Abattoir* à un concurrent pour un quartier de bœuf de devant?—R. De quinze à seize cents la livre.

Q. Pour un quartier de derrière?—R. De 28 à 30 cents la livre.

M. Vien:

Q. En gros?—R. Oui.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

M. Douglas:

Q. Les bouchers de Montréal ont-ils l'habitude d'acheter en quantité moindre que par quartier? Peuvent-ils aller à l'abattoir et y acheter un aloyau?—R. Oui. Les marchands détaillants ont payé jusqu'à 42 cents la livre pour un morceau d'aloyeau.

Q. Vous pensez alors que les abattoirs réalisent un gros profit?—R. Ils réalisent un profit raisonnable, mais qui n'est pas excessif si l'on tient compte de leurs frais. Je ne changerais pas mon commerce pour le leur.

Q. S'ils adoptaient le même principe que celui que vous avez adopté dans votre abattoir privé, ils réaliseraient des profits considérables? Supposons qu'ils auraient comme gérant un homme qui adopterait le même principe que celui que vous avez adopté?—R. Non, dans un petit commerce comme le mien, je puis avoir l'œil toujours ouvert et voir tout ce qui se passe. Il y a une grande différence. J'ai un commerce particulier qui m'appartient. Ceux qui m'entourent sont heureux et je le suis également.

M. Devlin:

Q. Je comprends votre idée, vous êtes satisfait d'un petit profit et d'un gros chiffre d'affaires?—R. Absolument.

LE VICE-PRÉSIDENT: Un peu plus de trois pour cent.

M. Douglas:

Q. Vous faites deux sortes de commerce, un commerce au comptant et sans livraison à domicile, et un commerce ordinaire avec livraison à domicile. Quel bénéfice pouvez-vous donner au client d'auprès le système au comptant et sans livraison à domicile?—R. Environ 6 pour cent en moyenne. J'ai préparé cet état pour être en mesure de répondre aux questions qui pourraient m'être posées, et je suis prêt à jurer qu'il est exact.

M. Davis:

Q. Vous achetez durant l'automne ces animaux de boucherie. Les abattoirs ne pourraient pas faire ce que vous faites, n'est-ce pas? Y a-t-il assez d'animaux sur le marché pour leur permettre de ce faire?—R. La "Montreal Abattoir Company" et les marchands de gros dans Montréal le font, mais ils en retirent plus de bénéfice que moi. Ils vendent leur viande au printemps aux prix du printemps. Il y a de la viande en abondance à l'automne, il y a assez d'animaux pour tout le monde. La compagnie Davis, la compagnie Matthews-Blackwell et d'autres en mettent de grandes quantités en entrepôt à l'automne. Ils emplissent leurs entrepôts frigorifiques et vendent ces viandes au printemps aux prix du printemps.

M. Sutherland:

Q. Vous achetez des animaux ne pesant pas beaucoup, des animaux que nous ne considérons pas comme étant à point et vous les mettez dans des entrepôts frigorifiques lorsqu'il y en a en abondance sur le marché, et vous vendez la viande meilleur marché que celui qui achète durant toute l'année?—R. Absolument. Mais la plupart des bouchers font la même chose.

M. Douglas:

Q. La plupart des bouchers font la même chose, dites-vous. Peuvent-ils mettre leurs viandes en entrepôt frigorifique? Un grand nombre de bouchers n'ont pas d'entrepôts frigorifiques, n'est-ce pas?—R. Ils ne font pas un commerce assez considérable pour cela. C'est un commerce tout à fait particulier que je fais.

M. Sutherland:

Q. Quel pourcentage de profit réalisez-vous au moyen du système au comptant et sans livraison à domicile?—R. Pour un gros chiffre d'affaires, je suis satisfait de quatre pour cent de profit net.

M. Nesbitt:

Q. Pensez-vous que les abattoirs font plus que 4 pour cent de profit?—R. Je ne sais pas ce qu'ils font.

Le président:

Q. Parlez-nous maintenant des prix du beurre?—R. Quant au beurre, ce printemps, je n'ai jamais vendu du beurre de la première qualité, le meilleur beurre, à plus de 65 cents la livre au détail. Il y a une, deux et trois sortes de beurre de beurrerie de la première qualité, et nous n'en vendons qu'une seule qualité, la meilleure.

Q. Quand l'achetez-vous?—R. Je l'achète sur le marché chaque semaine, ou toutes les deux semaines. A l'automne, j'en achète une quantité qui me suffit pour trois semaines. L'automne dernier, j'ai vendu du beurre, lorsqu'il se vendait 49 et 50 cents —j'ai vendu trois wagons de beurre en trois semaines, à 45, 46 et 47 cents la livre, au comptant et sans livraison à domicile.

Q. Combien faisiez-vous de profit la livre?—R. Un cent et deux cents la livre.

Q. D'après votre système de vente au comptant et sans livraison à domicile, vous pensez que deux cents la livre représente un bon profit sur le beurre?—R. Je suis satisfait.

M. Vien:

Q. Quel est le profit ordinairement fait par les marchands détaillants d'après le système ordinaire de distribution?—R. De six à huit cents la livre.

M. Davidson:

Q. Vous n'avez pas de perte? Le beurre se gâte-t-il entre vos mains?—R. Non, monsieur, lorsque vous vendez trois wagons de beurre en trois semaines, il n'y a pas beaucoup de chance qu'il se gâte.

M. Nesbitt:

Q. Achetez-vous de la beurrerie?—R. Non, monsieur, des entremetteurs.

Q. Eux achètent des beurreries?—R. Je ne le sais pas. J'ai mon beurre des entremetteurs. Vous achetez ce beurre et vous le vendez, et si vous réalisez un profit de deux cents la livre, c'est un bon profit. C'est comme une taxe sur les billets de théâtre. Vous payez 75 cents pour un billet de théâtre, et la taxe que vous payez en plus représente un montant contre lequel il n'y a pas de dépenses ou bien peu. Lorsqu'on achète une boite de beurre chez moi, je suis content de prendre deux cents de profit. J'achète le beurre, et ce que je veux c'est de voir mes clients s'en aller en emportant le beurre. Une autre question qu'il vaut la peine de signaler à ce que je pense, c'est qu'il ne faut pas trop de systèmes dans un commerce. Une certaine quantité de systèmes vaut quelque chose, mais trop de systèmes emportent le profit. Il est très dispendieux de vérifier les pertes. Il faut que vous réalisiez que vous êtes exposé à faire des erreurs dans les affaires. Mettez tout cela au compte des profits et pertes. Lorsque vous avez un homme chargé de surveiller toutes ces pertes, vous le payez $2,000 par année. Bien, prenez le risque.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

M. VIEN : Pour empêcher la perte, il vous en coûterait plus que ce que vous coûte la perte elle-même?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Quel chiffre d'affaires devrait faire un homme pour conduire un commerce comme le vôtre? Quel est le plus petit chiffre d'affaires que vous pourriez faire?—R. Je ne le sais pas. Un homme ne peut pas avoir d'abattoir privé à Montréal. Avec un chiffre d'affaire de $500 ou de $600 par semaine, un homme pourrait conduire un commerce avec la même installation que la mienne, et avec une installation de $10,000.

M. A. DOYLE est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Quelle est votre occupation?—R. Je suis épicier. La maison W. Doyle et Frère.

Q. Faites-vous un commerce de viande en même temps que le commerce d'épicerie?—R. Non, monsieur, seulement le bacon et le jambon.

M. Nesbitt:

Q. Où faites-vous ce commerce?—R. Dans Maisonneuve.

Q. A Montréal?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. Le but de cette enquête est de découvrir la marge entre les prix de gros et ceux de détail, et ensuite entre les prix du marchand détaillant et le consommateur. Et aussi la raison de cette marge, et des renseignements sur les frais d'administration. Vous êtes maintenant entre les mains du comité.

M. Douglas:

Q. Quel a été votre chiffre d'affaires pour l'année dernière?—R. Environ $25,000 ou $30,000.

Q. Vous êtes un épicier faisant un commerce peu considérable?—R. Oui. J'ai mis $3,000 dans ce commerce en 1904. Avec ce chiffre d'affaires, il nous en coûte 15 pour cent pour faire nos affaires.

Q. Comment obtenez-vous ce calcul?—R. Par le coût d'un commis.

Q. Combien avez-vous de commis?—R. Un seul, et un petit garçon pour prendre les commandes.

Q. Un seul commis et un petit garçon pour faire la livraison?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien de commis pour faire la livraison?—R. Le commis fait lui-même la livraison à l'aide d'un cheval et d'une voiture.

Q. Ce pourcentage de 15 pour cent qu'il vous en coûte pour conduire votre commerce comprend-il le loyer, l'assurance, le téléphone, la lumière, le chauffage, les taxes et toutes ces choses?—R. Oui, tout cela coûte 15 pour cent.

Q. Cela ferait environ $4,500 de dépenses. Cela comprend-il votre salaire à vous-même?—R. Oui.

Q. Quel est votre salaire?—R. $18 par semaine.

M. Nesbitt:

Q. Vous devriez vous mettre en grève?—R. Je le devrais.

[M. J. Alfred Leduc, M.P.]

M. Douglas:

Q. Sur les lignes d'épicerie ordinaires que vous vendez dans votre magasin, quelle est la proportion de profit que vous devriez réaliser, d'après vous?—R. Environ 18 pour cent.

Q. C'est la moyenne générale sur tous vos prix?—R. Oui, monsieur.

Q. Y a-t-il des lignes particulières de marchandises que vous vendez en réalisant moins de 18 pour cent de profit?—R. Oui, le beurre et le sucre. Nous réalisons de un à deux pour cent.

Q. Combien payez-vous le beurre actuellement?—R. Nous le payons 57 cents la livre et nous le vendons 60 ou 61 cents.

Q. Cela fait plus qu'un ou deux pour cent?—R. Je veux dire en général.

M. Devlin:

Q. Quelle sorte de beurre?—R. Le meilleur beurre de beurrerie.

Q. De quelle beurrerie l'achetez-vous?—R. De Portneuf, Québec. Nous en achetons d'autres beurreries, dans une certaine proportion.

Q. En avez-vous acheté récemment?—R. Oui, nous l'avons payé plus cher que cela.

Q. Avec votre chiffre d'affaires, vous n'avez pas besoin de grandes quantités?—R. Nous achetons notre quantité de chaque jour, et il nous est livré. Nous payons $10 pour un sac de sucre de 100 livres et nous le vendons 11 cents la livre.

M. Douglas:

Q. Cela ferait dix pour cent. Prenez les fruits secs ordinaires. Quel profit réalisez-vous sur ces fruits?—R. Sur les pruneaux nous faisons un profit de 15 pour cent, nous les payons 12 cents la livre et nous les vendons 14½ cents ou 15 cents la livre. Sur le raisin, c'est le même profit. Nous achetons pour 12 cents la livre le raisin de la Californie. C'est le Muscatel à la pesée. Nous le vendons aussi en paquets, réalisant un profit de 2 à 3 cents le paquet.

Q. Quelle sorte de bacon achetez-vous?—R. Les deux sortes de bacon. Nous le payons de 52 à 53 cents la livre et nous le vendons 60. C'est le bacon à déjeuner. Nous ne vendons pas les morceaux de derrière.

M. Devlin:

Q Où achetez-vous votre bacon?—R. De Swifts.

M. Douglas:

Q. C'est le Swifts' Premium?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous le payez 52 cents et vous le vendez 60 cents la livre?—R. Oui.

M. B. G. Crabtree est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q Le commerce de B. G. Crabtree, Limited, est un commerce d'épicerie, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Vendez-vous des viandes?—R. Seulement des jambons fumés et cuits, ou des viandes de ce genre.

M. Douglas:

Q. Quel est votre chiffre d'affaires?—R. Environ $200,000. Notre chiffre d'affaires a augmenté considérablement depuis un an et demi.

Q. Quel est le coût d'administration de votre commerce?—R. 18 pour 100.

[M. A. Doyle.]

Le président:

Q. Depuis combien de temps êtes-vous en affaires?—R. Huit ans.

Q. Payez-vous un loyer?—R. $1,800 par année.

Q. Combien avez-vous de voitures de livraisons?—R. J'ai deux chevaux et une automobile actuellement, et j'ai deux chevaux sur la ferme. Je les ai envoyés sur la ferme pour l'été. Durant l'hiver nous ne nous servons pas de l'automobile et nous nous servons des chevaux. J'en avais cinq l'hiver dernier.

Q. Combien cela vous coûte-t-il pour faire la livraison des marchandises?—R. Sur un chiffre d'affaires de $168,000, cela coûte $5,065.

Q. Quel pourcentage cela représente-t-il?—R. Je crois que c'est environ 4 pour 100.

Le VICE-PRÉSIDENT: Un peu plus de 3 pour 100.

M. Douglas:

Q. Vous faites deux genres de commerce, le commerce au comptant sans livraison à domicile et le commerce ordinaire. Quelle réduction offrez-vous au client qui apporte lui-même ses emplettes?—R. Environ 6 pour 100 en moyenne. J'ai préparé cet état qui répond aux questions que je présumais devoir m'être posées et je suis prêt à jurer de son exactitude. (Ci-suit l'état):

—	Coût.	Reg.	Profit.	Epicier	Profi
Beurre de ferme	0.50	0.55	10%	0.54	8%
Beurre, marque Etoile	0.57	0.65	14	0.64	12⅓
Valley Creamery	0.55	0.62	12¾	0.60	9
Fromage frais	0.34	0.40	17½	0.38	12 2% perte.
Vieux fromage	0.38	0.45	18	0.44	16 2 "
Saindoux, pur	0.36	0.40	11	0.39	8⅓
Saindoux, KR	0.40	0.45	12½	0.44	10
Oeufs, frais	0.50	0.58	16	0.56	12
Oeufs, très frais	0.53	0.60	14¼	0.58	9¼
Pain, 24 onces	0.10	0.11	10	0.11	10
Sucre granulé	10.18 qt,	0.11	8	0.11	6 5 liv. p. .54
Thé, Lipton's	0.59	0.70	19	0.68	15¼
Thé, à la pesée	0.45	0.60	33⅓	0.57	29
Savon de blanchissage	0.07¾	0.08⅓	7¼	0.08	3½
Farine, réglementaire	0.45	0.55	22	0.52	15½ 7 liv. sac.
" "	0.75 sac	0.90	20	0.85	13⅓ 12 "
" "	1.45	1.75	20	1.68	15¾ 24 "
" "	5.68	6.00	5¾	5.90	4 98 "
Avoine roulée	0.05½	0.07	27½	0.06½	18 1% perte.
"	0.35	0.45	28	42	20
Pommes de terre	2.10	2.40	14	2.30	9½ sac.
Pommes de terre, peck	0.38	0.45	18	0.40	12½
Saumon, rose	0.25	0.35	40	0.32	28
Saumon, blanc	0.18½	0 25	37	0.24	33
Saumon, Sockeye	0.40	0.50	25	0.48	20
Café, réglementaire	0.41	0.50	22	0.48	17
Café, C.S	0.52	0.60	15	0.57	9¾
Vinaigre, preuve	0.28	0.50	78	0.45	60 5% pour perte
Mélasse	1.05	1.35	28	1.25	19 3 "
Biscuits à la soude	0.15	0.19	26	0.18	20
Biscuits à la soude	0.28	0.35	25	0.33	17½
Biscuits de fantaisie	0.28	0.35	25	0.33	18 3% perte.
Raisins	0.15⅓	0.18	16¼	0.17	9¾
Pruneaux	0.18½	0.25	35	0.23	24⅓ 2% perte.
Pommes tapées	0.20	0.25	25	0.24	20 2 "
Bacon	0.50½	0.60	18⅔ *55	0.58 0 09	14⅔
Jambon cuit	0.60	0.70	16⅔	0.68	13⅓
Jambon entier	0.65	......	8⅓		

1 côté de Bacon Ingersoll 8¾ à 0.50½	$4.41
Perte 4 onces en papier et ½ livre et bacon vendu	4.72 ou profit brut 0.31 ou 7%.
1 jambon cuit, Gunn's, 10 livres et 2 onces à 0.61	6.17
Vendu pour	6.46 ou profit brut 0.29 ou 5%.

Côté entier.

[M. B. G. Crabtree.]

Pour les œufs, on a ajouté 1½ cent pour le coût de la boîte, mais ce chiffre comprend les frais de livraison, et le coût du papier d'emballage et les autres choses nécessaires à la livraison. Cela est compris dans les frais d'administration des affaires.

M. Devlin:

Q. Vous occupez-vous du commerce des œufs emmagasinés en entrepôt frigorifique?—R. Nous n'en vendons pas, excepté pendant l'hiver. Nous en acceptons en entrepôt au printemps quand nous le pouvons et tâchons de réaliser un profit pendant l'hiver.

Q. Vous parlez de la marque de beurre "Star". De quelle beurrerie provient-il? —R. De Winchelsea, près de Windsor. Ils ont établi un beau commerce ici et leur produit se vend dans tous les magasins de meilleure qualité. Les gens paieront quelques cents de plus la livre pour ce beurre. Nous payons un cent de plus pour l'obtenir en cet endroit et un cent pour l'avoir ici.

M. Sutherland:

Q. Windsor, Ontario?—R. C'est près de St. Marys.

M. Devlin:

Q. Est-il à votre connaissance que certaines épiceries vendent cette même marque à 68 cents la livre? R. Non, je ne le sais pas. C'est dû probablement au fait que les affaires se font avec difficulté.

M. Douglas:

Q. Vendez-vous du riz ou du tapioca?—R. Le riz est acheté habituellement à $11.40 le cent livres et se vend à 15 cents la livre. J'ai dans mon magasin le meilleur riz de Siam à $9.25 le cent, mais je l'ai acheté à 8 cents et j'en obtiens 12 cents.

M. Davidson:

Q. D'après cette liste vous perdez de l'argent sur tout excepté sur le thé et l'avoine roulée?—R. Je fais un commerce de denrées et la liste présente ne contient pas autres choses. Je n'ai rien dit concernant mes profits sur les cornichons, les olives, et le reste.

Q. Vous avez dit que vos frais, pour conduire votre commerce, représentaient 18 pour 100. Il n'y a que deux articles, à peu près, qui dépassent cette proportions.—R. Non, il y en a un bon nombre. Je ne fais que mentionner les denrées. J'ai préparé une liste de choses dont un couple nouvellement marié aimerait à connaître les prix s'il voulait tenir maison. Il aurait besoin un peu de toutes ces choses. Relativement au jambon cuit, j'aimerais vous parler d'une démonstration dont je viens de faire l'expérience. J'ai demandé aujourd'hui au boucher s'il prendrait un flanc de bacon et un jambon et les tailler pour moi avec précaution. J'ai pesé le bacon moi-même en présence de trois témoins; le résultat a été qu'un flanc de bacon Ingersoll pesant 8¾ liv. à 50½ cents coûterait $4.41, allouant une perte de 4 onces en papier une fois pesé, et lorsqu'on l'a pesé après l'avoir coupé il y avait une perte d'une demi-livre que nous avions la certitude de ne pas pouvoir utiliser d'aucune façon. Ce bacon provenait d'un éleveur qui ne s'occupe pas d'autre chose. Un flanc était très gras avec un peu de maigre. Après l'avoir vendu vous avez la belle somme de $4.72, soit un profit brut au-dessus de $4.41 de 31 cents, ou 7 pour 100.

Q. Est-ce que cela veut dire qu'il y a toujours perte avec le flanc de bacon, que le poids indiqué à la face extérieure du bacon est inférieure au poids réel réalisé par le

détailleur?—R. Cela veut dire que je n'ai jamais eu 100 livres avec un bacon censé peser 100 livres. J'en aurais le plus probablement environ 97 livres.

Q. N'adressez-vous jamais de réclamation au paqueur?—R. Quelquefois, mais sans résultat.

M. Mackie (Renfrew):

Q. Quel est le prix le plus élevé pour le bacon?—R. 60 cents. J'ai fait l'essai d'une autre sorte de bacon qui était vendu moins cher. Je l'ai payé 42 cents et je le vendais 45 cents la livre dans mon département de marchandises payables et livrables au comptoir. Je ne pouvais pas vendre ces flancs et les clients n'en voulaient pas. D'abord on ne pouvait pas le couper, et puis les gens n'en voulaient pas une fois coupé.

Q. Quel genre d'affaires préférez-vous?—R. Si j'en avais l'audace, ce serait le système payable et livrable au comptoir.

Q. Depuis combien de temps avez-vous commencé ce régime chez vous?—R. Depuis un an et demi seulement. Durant ce temps-là, mon commerce a augmenté de $168,000 par année à un chiffre mensuel de plus de $19,000, bien au-dessus de $200,000 par année, ce que j'ai attribué au fait que nous offrons aux gens l'occasion de faire des économies.

M. Douglas:

Q. Est-ce qu'il y a eu beaucoup de fluctuation dans le prix du bacon durant le mois dernier?—R. Il semble y avoir une tendance constante à monter d'un demi-cent à un cent à la fois. Nous avons payé 47 cents en avril.

Q. Le bacon s'est vendu au détail à une hausse de 5 cents en un jour, d'après un état que j'ai vu récemment. Pouvez-vous l'expliquer? Il a été vendu à 65 cents?—R. Non, je ne le vends pas encore à ce prix. L'on me dit qu'il y a un épicier qui le vend à 65 cents. Il a peut-être raison. Voilà les faits et les chiffres.

M. Mackie (Renfrew):

Q. Est-ce que les gens viennent de loin pour prendre avantage de votre système payable et livrable au comptoir?—R. Oui, quelques-uns, ceux qui ont des automobiles.

Q. Vous êtes dans un quartier de gens à l'aise?—R. Oui, assez.

Q. Dans un quartier ouvrier, auriez-vous le même succès?—R. Oui, je crois que ces gens en profiteraient.

M. Douglas:

Q. L'année dernière vous avez fait des affaires pour $168,000. Avez-vous eu à payer des salaires plus élevés que l'an passé?—R. Oui, nous avons dû élever les salaires.

Q. Où en êtes-vous à présent?—R. Je ne suis pas prêt à vous le dire; je n'ai pas fait l'inventaire. Je n'ai pas retiré les feuilles du compte de balance. Je ne sais pas où j'en suis dans mon commerce d'épicerie.

Q. Quel a été votre profit net l'année dernière?—R. Dois-je le dire?

Q. La raison qui me fait demander cette question, c'est qu'un autre témoin a répondu que son profit net était de deux à trois pour cent?—R. Mon profit net a été de un et neuf-dixièmes pour cent.

M. Devlin:

Q. Allouez-vous quelque chose pour votre salaire?—R. Oh, oui. Tout est compris, les salaires et les gages.

[M. B. G. Crabtree.]

M. Davidson:

Q. Sur une quarantaine d'articles vous ne faites qu'un profit de dix pour cent?—R. Oui.

Q. Vous perdez sur trente?—R. Oui, mais vous ne m'avez pas demandé mes chiffres sur les articles de fantaisie. Je vendrais à M. Devlin une bouteille d'olives à $1.00 et je ferais 33⅓ pour 100.

M. Douglas:

Q. Conduisez-vous un commerce strictement au comptant?—R. Non. Nous faisons crédit, excepté pour la groceteria. Nous n'éprouvons aucune difficulté. Nous donnons la chance à ceux qui le veulent d'emporter leurs effets. J'ai toujours cru qu'il n'était pas juste de leur faire payer le même prix qu'aux autres.

Q. Quels sont vos termes ordinaires?—R. Trente jours.

Q. Faites-vous des pertes?—R. Une demie de un pour cent. Nous en sommes arrivés à ce chiffre en tenant compte de ce que nous avons perdu d'une année à l'autre.

M. Sutherland:

Q. Deux prix entraînent nécessairement plus d'ouvrage?—R. Oui, beaucoup d'ouvrage, de sept heures du matin à onze heures du soir.

Le comité ajourne à 1 heure pour se réunir dans la salle 318 à 4 heures.

Le comité se réunit à 5 heures, M. Stevens, vice-président, au fauteuil.

M. Thomas V. Dion, rue Ste-Catherine, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé.

Le vice-président:

Q. Vous êtes un marchand détailleur?—R. Oui.

Q. Epicier et boucher?—R. Oui.

Q. Où est votre place d'affaires?—R. A Westmount, Montréal.

Q. Quel est votre chiffre d'affaires annuellement?—R. $375,000 à $400,000.

Q. Etes-vous une compagnie constituée en corporation?—R. Non, une société.

Q. Vous ne savez pas exactement ce que vous possédez dans le commerce?—R. Y compris la propriété, mon capital représente un total de $145,000.

M. Duff:

Q. Vous êtes propriétaire de votre place d'affaires?—R. Oui.

Q. C'est compris dans le chiffre que vous avez donné?—R. Tout est compris.

Le président suppléant:

Q. Y compris les bien immeubles?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Quelle valeur placez-vous sur votre propriété?—R. $70,000.

[M. B. G. Crabtree.]

Le président suppléant:

Q. Maintenant, où nous voulons en venir, d'une manière aussi précise que possible, c'est ce que vous payez au marchand de gros et ce que vous obtenez du consommateur et la marge du coût de vos opérations. Avez-vous quelque idée du coût d'exploitation d'après vos livres?—R. J'ai reçu un télégramme plutôt tard, hier soir, et le teneur de livres n'était pas rendu au bureau ce matin, mais je sais que le coût est au-dessus de 20 pour 100.

Q. Votre coût est au-dessus de 20 pour 100?—R. De 20 à 22 pour 100.

Q. Combien avez-vous de voitures de livraison?—R. Neuf.

Q. Quelle sorte de voitures?—Trois automobiles et six voitures avec chevaux.

Q. Attelages doubles ou simples?—R. Attelages simples.

Par M. Nesbitt:

Q. A quel endroit faites-vous affaires?—R. A Westmount.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une idée quelconque de vos dépenses pour la livraison?—R. Je me rappelle que les dépenses pour la livraison pour l'année dernière, y compris les salaires des charretiers, ont été au delà de $17,000.

M. Nesbitt:

Q. Sur un chiffre d'affaires de combien?—R. De $400,000, $375,000 à $400,000 cette année. La livraison est ce qui coûte le plus cher, aujourd'hui, je puis vous le dire.

Q. Vous êtes obligé de conserver le système de livraison?—R. Oui, les clients l'exigent.

Q. Croyez-vous qu'il vous serait possible d'introduire un système d'argent comptant et sans livraison dans votre place d'affaires?—R. Non, pas dans la position dans laquelle je me trouve placé pour mon commerce.

Q. Vendez-vous à crédit?—R. A crédit et au comptant.

Q. Avec comptes mensuels?—R. Des comptes mensuels, pour la plupart.

Q. Quelle est votre perte sur les mauvais comptes?—R. Certaines années nos pertes ne sont pas considérables, et quelques années elles sont moins de $500.

M. Devlin:

Q. Vos clients appartiennent à une classe très riche?—R. Oui, nous avons une bonne classe de clients, mais lorsque nous perdons un compte, c'est un gros compte, $400 ou $500.

Q. Vous dites que vos mauvais comptes ne sont pas élevés?—R. Non, ils ne sont pas élevés, mais de temps à autre nous nous faisons rouler. J'ai actuellement un compte de $700 et je ne sais pas si j'en serai payé ou non.

M. Nesbitt:

Q. Comme question de fait, vos pertes ne signifient rien. Vous ne perdrez pas plus de $1,000?—R. Pas plus de $1,000 par année, et quelquefois nos pertes ne s'élèvent pas à cela, et certaines années elles ne sont pas de $200.

Le vice-président:

Q. Est-ce que vos clients exigent la livraison à domicile?—R. Oui, ils l'exigent, et il y a un si grand nombre de commandes C.R. (contre remboursement) que les frais

[M. Thomas V. Dion.]

de perception sont élevés. Vous pouvez en juger par le fait qu'il y a neuf charretiers, et ces hommes reçoivent de $350 à $400 en somme variant de 10 cents à $4 et $5. Un seul charretier fera en un seul jour la perception d'une somme variant de $50 à $60.

Q. Faites-vous aucune différence pour les marchandises vendues au comptant ou à crédit?—R. Nous n'avons qu'un seul prix.

Q. Avez-vous entendu le témoignage de M. Crabtree ce matin?—R. Non, je n'étais pas ici ce matin.

Q. Il a un double système dans son commerce dont une partie se fait payable et livrable au comptoir et l'autre partie se fait avec livraison à domicile et à crédit. Pour le commerce au comptant et livrable au comptoir il demande des prix plus bas que pour les ventes avec livraison à domicile. Vous n'avez jamais essayé ce système?—R. Non, je ne l'ai jamais essayé.

Q. Pensez-vous qu'il serait praticable dans votre commerce?—R. On pourrait l'essayer, mais ce serait difficile si vous avez pour voisin un marchand qui fait la livraison à domicile; disons qu'il y a deux clients et l'un désire profiter du système payable et livrable au comptoir et l'autre n'en veut pas, si vous refusez à l'un la livraison vous y perdez. Le système payable et livrable au comptoir doit être séparé de l'autre genre de commerce.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée de ce que vous payez pour le beurre de beurrerie?—R. Je paie actuellement 53 cents.

Q. Et combien le vendez-vous?—R. 60 cents; j'ai dit à mon commis aujourd'hui de réduire le prix à 58 cents, puisque nous n'avons payé 53½ qu'une couple de fois. Nous en avons aujourd'hui pour 53 cents.

Q. Pourquoi le prix du beurre est il resté fixé à 58 cents?—R. Depuis longtemps, depuis le mois de mai, nous avons vendu à moins de 5 cents de profit par livre, nous avions fait un prix spécial.

M. Douglas:

Q. Achetez-vous votre beurre des beurreries de Québec?—R. Non, je l'achète des exportateurs et des spéculateurs et j'épargne un cent ou un demi-cent par livre, et j'envoie quelqu'un pour le recevoir plutôt que de les laisser en faire la livraison.

Q. Ces spéculateurs l'obtiennent des beurreries de Québec, n'est-ce pas?—R. Ils achètent des beurreries de Québec aux encans.

Q. Mais ce n'est pas du beurre d'Ontario?—R. Non, la plus grande partie c'est du beurre des cantons de l'Est; le beurre des cantons de l'Est est le meilleur qu'on puisse trouver.

Q. Il a obtenu le premier prix sur le marché de Toronto?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Afin d'établir une comparaison avec les autres épiciers au détail qui doivent rendre témoignage, n'est-ce pas un fait que vos clients se recrutent principalement parmi la classe riche de Montréal?—R. Eh bien, les gens de Westmount sont presque tous propriétaires. Ceux qui ne sont pas propriétaires ont de grands bureaux, comme les officiers du Pacifique-Canadien, mais la plupart sont propiétaires. Nous faisons aussi un gros commerce avec les gens en dehors de Westmount, à Notre-Dame de Grâce.

Q. Et vous allez aussi loin que les rues de la Montagne et Drummond?—R. Oui, nous avons quelques clients dans ce bout-là, mais ils ne sont pas nombreux.

Le président suppléant:

Q. Que payez-vous pour le fromage nouveau?—R. Je n'ai pas acheté de nouveau fromage. Le dernier que j'ai acheté, je l'ai payé 31 cents.

[M. Thomas V. Dion.]

Q. Combien le vendez-vous?—R. Quarante.

Q. Le saindoux pur?—R. Trente-cinq à 38.

Q. C'est cela que vous payez?—R. Oui.

Q. Les œufs frais?—R. Ces jours derniers nous avons payé 58 pour quelques-uns et 53 pour une autre qualité.

Q. Combien les avez-vous vendus?—R. Soixante-cinq et 60.

Q. Le sucre granulé?—R. Neuf cents et vendu pour 11.

Q. Et le thé—il y en a plusieurs variétés. Vendez-vous le thé Lipton?—R. Oui.

Q. Combien le payez-vous?—R. Nous vendons surtout le Salada.

Q. Combien vous coûte-t-il?—R. Je ne saurais me rappeler. Il se vend au détail à 70 et 80 la livre. Notre profit est d'environ 12 cents la livre.

M. Douglas:

Q. Vendez-vous beaucoup de thé à la pesée?—R. Oui, un peu.

Q. Vendez-vous du thé mélangé?—R. Oui, 60, 70 et 80 cents la livre.

Q. Combien le payez-vous?—R. Nous payons 45 à 55.

Q. Et combien obtenez-vous?—R. Soixante, 70 et 80 cents.

Q. Passons maintenant à la farine, c'est-à-dire aux marques régulières Ogilvies, Lake of the Woods et Purity. Quelles quantités vendez-vous?—R. Les sacs de 7, 14 et 24 livres.

Q. Les sacs de sept livres, combien coûtent-ils?—R. Je n'ai pas obtenu ces chiffres avant mon départ.

Q. Savez-vous combien coûtent les sacs de 24?—R. Les sacs de 7 livres coûtent autour de 43 et 44.

Q. Et vous les vendez?—R. Pour 50, et $1.65 pour les sacs de 24 livres et un dollar pour les sacs de 14 livres.

Q. Que payez-vous pour les sacs de 24 livres?—R. $1.45 ou environ.

Q. Et vous les vendez pour $1.65?—R. Oui.

Q. L'avoine roulée; voilà une substance alimentaire bien commune?—R. C'est presque tout vendu en paquets.

Q. Est-ce des sacs de 7 livres ou de 6 livres?—R. Non. C'est l'avoine Quaker Oats.

Q. Combien vous coûtent-ils?—R. Je ne sais pas; j'ai un homme pour les acheter.

Q. Combien les vendez-vous?—R. Trente-cinq cents le paquet pour l'avoine Quaker Oats.

Q. C'est un paquet de trois livres?—R. Je crois qu'il pèse près de quatre livres. Il est censé peser trois livres et plus. Nous avons la marque Ogilvies en paquet du même poids. Nous les vendons à trente cents.

Q. Vous les vendez à trente cents. Vous ne savez pas ce qu'ils coûtent?—R. Non.

Q. Et pour les fèves et les pois?—R. Il y a quelque temps j'ai acheté des pois à $1.25 la douzaine, et d'autres à $1.42½ et d'autres à $1.45.

Q. Combien les vendez-vous?—R. Quinze cents la boîte.

Q. Toutes sans distinction?—R. Quinze cents indifféremment.

Q. Les fèves?—R. Vingt cents. Elles sont à $1.90 la douzaine—$1.70 à $1.90.

Q. Et les fèves au lard de Clark?—R. Les fèves au lard de Clark sont à un prix réduit; les grosses boîtes sont de $2.45.

Q. Est-ce des boîtes de deux livres?—R. Deux livres et demie.

Q. Et elles vous coûtent $2.45 la douzaine?—R. Oui.

Q. Et vous les vendez à 25 cents?—R. Oui.

Q. Cela veut dire $3.00.

Q. Parlez-nous donc des tomates?—R. Elles nous ont coûté l'automne dernier $1.80 et nous avons vendu $2.00. Le prix est monté dernièrement et nous obtenons $2.25.

[M. Thomas V. Dion.]

Q. Combien les payez-vous?—R. Elles valent $2.05.

Q. Et vous avez augmenté votre prix?—R. Oui.

Q. Vous aviez l'habitude de les vendre à 15 cents?—R. Nous avions l'habitude de les vendre à 18.

Q. Passons maintenant au saumon. Avez-vous le saumon Sockeye?—R. Oui.

Q. Combien le payez-vous?—R. $3.00; 30 cents par boîte d'une demi-livre, et 50 cents par boîte d'une livre.

Q. Et le saumon rose?—R. Nous obtenons 25 et 30, boîte d'une livre juste, saumon de table comme il est appelé.

Q. Avez-vous le saumon blanc?—R. Non.

Q. Vendez-vous le café Chase and Sanborne?—R. Oui.

Q. Combien payez-vous pour ce café. Environ 50 cents?—R. Oui.

Q. A combien le vendez-vous?—R. Nous en obtenons 65. Nous avions 60 récemment, mais le prix a augmenté d'une couple de cents la livre.

Q. Depuis combien de temps le prix est-il monté?—R. Depuis une couple de semaines.

Q. Le prix du café ne serait jamais augmenté à cause des changements tarifaires? —R. Il est monté de quelques cents en bien peu de semaines.

Le vice-président:

Q. Le prix baissera, après les changements au tarif?—R. Non, les gens du gros s'attendent de l'augmenter encore.

Q. J'ai reçu un câblogramme des Antilles disant que vous ne pouvez pas acheter de café nulle part. Il est très rare. Je crois que c'est là la raison pour laquelle vous ne pouvez pas en dire bien long?—R. J'ai le café Chase et Sanborne.

Q. Comment vendez-vous le vinaigre? En bouteille ou à la mesure?—R. En bouteille.

Q. Vendez-vous le malt?—R. Oui.

Q. Combien coûte-t-il?—R. Quarante-cinq cents le gallon.

Q. Le vendez-vous en bouteilles fermées?—R. Oui.

Q. Vous les vendez combien?—R. 15 cents.

Q. C'est vous-même qui mettez ce malt en bouteilles?—R. Oui.

Q. Il vous coûte 45 cents et vous le vendez 60?—R. 60 pour le gallon; le prix ne comprend pas le contenant.

Q. Combien vaut la mélasse?—R. 98 cents la semaine dernière.

Q. Et vous l'avez vendue à combien?—R. A $1.50, parce que nous ne savions pas ce que serait notre perte; il se fait tant de coulage.

Q. Chaque fois que vous ouvrez le robinet, il y en a qui coule et que vous perdez? —R. Oui.

Q. Les biscuits au soda—combien les vendez-vous, ceux de Christie?—R. Ceux de McCormick sont en paquets pour la plupart. Ils se vendent 15 cents le paquet. Les petits paquets coûtent $1.80.

Q. La douzaine?—R. Oui.

Q. Et combien en obtenez-vous?—R. 18 cents.

Q. C'est-à-dire 15 cents et 18 cents pour les petits paquets?—R. Oui.

Q. Venons-en aux raisins épépinés?—R. Nous obtenons 22 cents, mais il y a eu une hausse de quelques cents.

Q. Combien vous coûtent-ils?—R. 15 et 17 cents.

Q. Pour des paquets de 12 onces?—R. Pour des paquets de 15 onces. Ils coûtent 14 et nous les vendons 20.

Q. Et les prunes, combien les vendez-vous?—R. 30 cents et un quart pour la plupart.

Q. Et combien les payez-vous?—. Environ 20 cents la livre. Nous obtenons 28 et 30 pour les prunes.

[M. Thomas V. Dion.]

Q. Est-ce que vous vendez d'autres fruits secs de la Californie outre les prunes?—R. Les abricots.

Q. Combien les payez-vous?—R. 28 cents la livre pour le No. 1.

Q. Combien les vendez-vous?—R. 35 cents.

Q. Vendez-vous les pommes tapées?—R. Oui.

Q. Combien les payez-vous?—R. Les dernières que j'ai achetées m'ont coûté 17 cents la livre, le prix était de 20 cents.

Q. Et à combien les avez-vous vendues?—R. 25 cents.

Q. Vous n'avez pas augmenté leur prix?—R. Pas encore.

Q. Venons-en au bacon à déjeuner, tel que le Swift Premium. Combien le payez-vous?—R. De 42 à 45 cents la livre.

M. Douglas:

Q. Quelle marque est-ce?—R. Les paquets blancs, Swift's Premium.

Q. Prétendez-vous dire que vous pouvez acheter le Swift's Premium à 42 cents?—R. Pour 45 cents, je crois, bien que ce ne soit pas dans mon département.

M. Devlin:

Q. Est-ce que ce n'est pas M. Wright qui est l'acheteur pour votre magasin?—R. Non, j'ai un associé dans le département de la boucherie; nous avons un boucher.

Le vice-président:

Q. Mais vous n'avez pas acheté de bacon récemment, et vous n'êtes pas très certain?—R. Non.

Q. Combien obtenez-vous?—R. 60 cents la livre. Pour les retailles nous avons 55 cents.

M. Nesbitt:

Q. Le coupez-vous en tranches?—R. Tout le monde désire l'avoir en tranches dans le centre.

Le vice-président:

Q. Vous calculez ne pas faire grand'chose de cette façon-là?—R. Je ne crois pas qu'il y ait grand profit. Si vous pouvez le vendre la moitié en tranches, et les extrémités avec, vous pouvez vendre à meilleur marché.

M. Douglas:

Q. Vous ne vendez qu'une seule sorte de bacon?—R. Non, deux ou trois sortes.

Q. D'autre à meilleur marché?—R. Rien à meilleur marché que le bacon à déjeûner.

Le vice-président:

Q. Vendez-vous le bacon de dos?—R. Le bacon Windsor, oui.

Q. Combien le payez-vous?—R. Je ne puis jurer quel montant. Nous vendons seulement 5 cents de plus que nous payons.

M. Douglas:

Q. Achetez-vous le bacon engraissé aux pois?—R. Non. Ce bacon de dos est du bacon engraissé aux pois, sans doute.

Q. Vous dites que vous faites un profit de 5 cents sur celui-là?—R. Oui, sur ce bacon de dos, et il coûte davantage aussi.

[M. Thomas V. Dion.]

Le vice-président:

Q. Parlez-nous donc des jambons, prenez par exemple, le meilleur Swift's Premium, ou n'importe quelle autre marque de qualité semblable?—R. On payait habituellement 45 cents la livre. Je ne sais pas ce qu'il coûte aujourd'hui.

Q. A combien le vendez-vous aujourd'hui?—R. 50 cents en vendant tout le jambon à la fois. Nous avons d'autre bacon à 40 cents, en tranches, de McGarry, Montréal.

Q. Maintenant, passons au riz; que payez-vous pour le riz?—R. Nous payons 10 cents la livre pour le riz de Patna.

Q. Et vous le vendez à combien?—R. 15 cents.

Q. 15 cents la livre?—R. Deux livres pour 25 cents. Nous avons aussi le riz de la Caroline.

Q. Combien le vendez-vous?—R. 20 cents.

Q. Ce riz est-il meilleur?—R. Oui, il est meilleur.

Q. Vendez-vous du riz de Chine?—R. Non.

M. Devlin:

Q. Achetez-vous par l'entremise d'un courtier?—R. Non.

Q. Vous n'avez recours à aucun intermédiaire; vous achetez directement?—R. Nous achetons des épiciers en gros de Montréal. Nous n'achetons pas directement des producteurs.

Q. Vous êtes virtuellement obligé d'acheter d'eux?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Vous dites que vous achetez des épiciers en gros?—R. Oui.

Q. Exclusivement?—R. Presque exclusivement, excepté ce que nous obtenons des cultivateurs et quelques légumes que nous achetons autour de la ville.

Q. Vous n'achèteriez pas votre bacon des marchands de gros?—R. Non, nous l'achetons des paqueurs.

Q. Et le beurre également?—R. J'achète le beurre des spéculateurs, des maisons d'exportation.

Q. Concernant les conserves alimentaires, les tomates, la mélasse, et le reste, vous approvisionnez-vous pour tout l'hiver?—R. C'est ce que j'ai toujours fait.

Q. Quel était le prix de vos légumes l'année dernière?—R. $1.80.

Q. Les pois et le blé d'Inde?—R. Les pois, $1.45 et le blé d'Inde $2 la douzaine.

Q. Quel est le prix du dernier article?—R. Environ $1.25.

Q. C'est là une marque spéciale?—R. Une marque spéciale censée être de qualité supérieure.

Q. Est-ce que votre expérience vous a convaincu qu'il vous a été profitable de rentrer votre approvisionnement pour l'hiver à ces prix?—R. J'ai constaté que c'était une grande erreur, vous ne devriez pas faire cela.

Q. Y a-t-il aucune autre ligne d'épiceries où il serait profitable d'acheter en grandes quantités, pourvu que vous ayiez le capital pour les rentrer, ce qui vous permettrait de faire une économie sur les prix de détail?—R. Oui, nous pouvons épargner de l'argent en achetant en grandes quantités.

Q. Dans quelle ligne principalement?—R. Dans le thé, par exemple.

Q. Faites-vous profiter vos clients des avantages que vous obtenez dans vos achats?—R. Oui, toujours.

Q. Est-ce là une partie de votre système de commerce?—R. Je vends toujours le beurre, les œufs et le sucre, je fais de ces trois articles trois de mes principaux produits en vente, et je les vends aussi bas qu'ils puissent se vendre dans les environs.

Q. Et si vous aviez la chance de faire un achat avantageux dans le riz, le riz est sensiblement monté, en feriez-vous profiter vos clients?—R. Je leur donnerais la

[M. Thomas V. Dion.]

chance d'en profiter pendant un certain temps, mais après cela, j'aurais à augmenter le prix.

Q. Mais aimeriez-vous à diviser avec eux?—R. J'aime bien à diviser mais je n'aime pas à perdre tout à fait. Supposez que j'ai acheté 200 caisses de navets à bon marché, et si j'en vends 100 caisses au bas prix, j'aimerais à avoir le prix élevé pour les autres.

Q. Quand vous dites 21 pour 100 est-ce là les chiffres réels pris sur votre bilan de l'an dernier?—R. Oui.

Q. Et vos dépenses, y compris les salaires, l'éclairage, le chauffage, le loyer, les frais de livraison et les taxes, se résumaient à 21 pour 100?—R. Oui.

Q. Y a-t-il aucun moyen de réduire ces dépenses, croyez-vous?—R. Aucun moyen; nos dépenses augmentent plutôt, nous devons donner des salaires plus élevés à nos hommes.

Q. Vous ne pouvez pas commencer à faire la livraison de vos marchandises avant d'avoir réalisé un profit de 21 pour 100 si vous voulez que le commerce paye?—R. Il faut que nous fassions 20 ou 21 pour 100 avant de faire une cent de bénéfice.

Q. Alors il est difficile de vendre à meilleur marché que vous ne le faites, de fait la chose vous est impossible?—R. Oh non, il n'est pas possible de vendre à meilleur marché, mais si nous pouvions nous débarrasser de la livraison à domicile la chose pourrait se faire.

Le président suppléant:

Q. Pour votre livraison vous dites qu'il vous en coûte $17,000 pour vos neuf voitures. Croyez-vous que ce montant couvre la dépense entière de votre système de livraison?—R. Autant que je puis me rappeler.

Q. Combien de commis avez-vous dans votre magasin?—R. 40 garçons et filles.

M. Devlin:

Q. Vous avez dû dépenser beaucoup plus d'argent pour faire un commerce se chiffrant à $370,000 que vous n'en auriez dépensé il y a deux ans, d'une certaine manière vous avez dû dépenser le double?—R. Oui.

Q. Dans votre commerce vos clients ne se recrutent pas parmi les ouvriers ordinaires, règle générale; ce ne sont pas les gens de métier qui achètent à votre magasin?—R. Non, pas beaucoup; quelque fois lorsque nous annonçons une réduction il en viendra du bas de la ville et ils s'aperçoivent qu'ils peuvent acheter des fois dans les magasins du haut de la ville à meilleur marché que dans les mêmes magasins du bas de la ville.

Q. De sorte que vous ne pouvez pas facilement réduire cette proportion de 21 pour 100 et faire un bénéfice pour vous-même?—R. La chose n'est pas facile.

Q. Avec la classe de vos clients?—R. Non, après avoir pris notre salaire il ne reste virtuellement rien.

M. Douglas:

Q. Vous vous payez un salaire comme gérant?—R. Nous nous payons un salaire.

M. Devlin:

Q. Vous avez besoin de tous ces commis?—R. Nous pourrions nous arranger avec moins, mais depuis le 1er mai, avec l'ouverture de la saison d'été, nous en avons plus; nous avons dû avoir beaucoup d'aide depuis le 1er mai.

Q. Pourriez-vous me dire quels sont les agents qui parcourent nos campagnes, comme, par exemple, ceux qui partent tout le temps de Montréal pour aller au Sault du Récollet, à Terrebonne, Mascouche et par tout le territoire autour de Montréal,

pour qui achètent-ils, pour les marchands détailleurs? Ils achètent tout le beurre des cultivateurs?—R. Je l'ignore.

Q. Ils n'achètent pas pour les marchands détailleurs?—R. Ils n'achètent pas pour les détailleurs.

Q. Pour qui achètent-ils?—R. Les gens qui voyagent pour acheter de ces endroits sont pour la plupart des revendeurs et quelques spéculateurs du gros achètent de ces revendeurs, les marchandises sont apportées à leurs magasins au marché.

Q. Mais que font ces revendeurs quand ils achètent la production d'œufs et de beurre sur une ferme de toute l'année, ou un approvisionnement en viande pour toute l'année, que font-ils avec cela?—R. Je ne savais pas qu'ils faisaient cela sur une grande échelle, en dehors du district de Montréal, oui, mais ils ne peuvent acheter ainsi autour de Montréal parce que les cultivateurs connaissent trop bien les prix du marché pour accepter un prix pour toute l'année.

Q. Oui, mais vous savez que si les cultivateurs d'autour de Montréal veulent avoir leur place au marché de Montréal il leur faut partir de leurs fermes, pour un grand nombre, à minuit, ce qui veut dire qu'ils ont à voyager jusqu'à 5 heures du matin et cela veut dire qu'ils doivent être rendus à 5 heures dans un très grand nombre de cas s'ils veulent avoir une place quelconque sur le marché, et afin de s'épargner ces longs voyages ils préfèrent vendre aux acheteurs qui passent à leurs portes.—R. Il n'y en a pas beaucoup qui font cela. Il n'y a pas beaucoup de cultivateurs d'autour de Montréal que je connaisse qui en agissent ainsi.

Q. Ils apportent leurs produits jusqu'au marché?—R. Oui, pour profiter entièrement des prix du marché.

Le président suppléant:

Q. Quand vous achetez vos conserves alimentaires, achetez-vous directement des fabricants ou par l'entremise des spéculateurs ou des marchands de gros?—R. Je ne sais pas si nous pourrions acheter directement ou non cette année, mais nous n'avons jamais pu acheter directement de la *Dominion Canners* à cause de l'entente qu'il y a entre eux que le marchand détailleur devra acheter de l'association des épiciers en gros. Avant leur fusion j'avais l'habitude d'acheter d'eux des chargements de wagons entiers.

Q. Vous achèteriez directement des fabricants de conserves alimentaires si vous en aviez la chance?—R. Assurément.

M. Douglas:

Q. Vous ne pouvez pas acheter directement?—R. Je ne crois pas que je puisse.

Q. Vous n'avez jamais acheté?—R. Pas de la *Dominion Canners*, mais j'ai déjà acheté de la *British Canners* au début des opérations de cette dernière.

M. Devlin:

Q. Si vous désiriez acheter de la *Dominion Canners*, cette dernière, sans vous refuser les effets, demanderait, je suppose, un prix si élevé qu'il vous serait impossible de les acheter à leur prix et faire un profit. N'est-ce pas là leur manière de procéder?—R. Je suppose que c'est ce qu'ils font, je n'aurais aucune réduction telle que les marchands de gros en obtiennent.

M. Nesbitt:

Q. Ils vous renverraient simplement aux épiciers en gros?—R. Oui.

[M. Thomas V. Dion.]

Le président suppléant:

Q. Il y a environ deux ans il y a eu une hausse prononcée dans les conserves alimentaires, n'est-ce pas?—R. Je ne sais pas.

Q. Il y a eu du moins une hausse prononcée dans les prix du détail?—R. Oui.

Q. Avant ce temps-là vous aviez coutume d'acheter directement des fabricants de conserves alimentaires?—R. Pas depuis le commencement de la guerre.

Q. Depuis combien de temps existait cette coutume d'acheter par l'entremise du spéculateur ou du marchand de gros?—R. Depuis toujours, quelquefois nous avions plus de chances avec le marchand de gros qu'avec les fabricants.

Q. Avez-vous une idée quelconque de la cause de la hausse prononcée dans le prix des conserves alimentaires durant les deux dernières années?—R. La seule chose que je connaisse c'est qu'il y a eu des dépenses plus forte, des salaires plus élevés, et tout a augmenté dans toutes les lignes avec cette différence qu'il n'y a pas eu d'augmentation dans la production.

M. Nesbitt:

Q. En certaines saisons les récoltes des champs peuvent manquer. Dans notre district nous avons un certain nombre de fabricants indépendants, tout aussi bien que la *Dominion Canners,* qui seraient heureux de vous vendre, j'en suis sûr?—R. La *Dominion Canners* fait son prix et il n'y aura pas de réduction.

Le président suppléant:

Q. Avez-vous, pour quelques-unes de vos marchandises, les conserves alimentaires, par exemple, un prix fixe auquel vous devez vendre?—R. Non, il n'y a pas de prix fixe.

Q. Il n'y a personne qui vous impose un prix de vente?—R. Non.

Q. Vous achetez d'après la liste régulière des prix et vous vendez à aucun prix qu'il vous plaît de vendre?—R. Oui, nous pouvons les monter ou les baisser.

Q. Et vous avez la plus entière liberté de déterminer vos propres prix?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela s'applique à tout ce que vous avez en magasin?—R. Oui, excepté le thé en paquets qui a un prix fixe.

M. Devlin:

Q. Et pour les allumettes?—R. Il n'y a pas de prix fixes sur les allumettes.

M. Douglas:

Q. Relativement au prix du thé en paquets? Est-ce qu'il y a une punition pour ceux qui brisent les prix?—R. Non.

Q. La Salada Company ne vous dit pas: "Si vous ne vendez pas ce thé à 78 cents vous n'en aurez plus"?—R. Non.

Q. Vous n'avez jamais coupé les prix?—R. Le profit est si mince sur le thé en paquets que vous ne pouvez pas vous le permettre.

Le président suppléant:

Q. Est-ce qu'il n'y a aucun article que vous vendez que le producteur, le fabricant ou le marchand de gros ne vous oblige pas à vendre à un certain prix fixe?—R. Je n'ai point d'entente à cette fin avec personne, bien que j'achète des fabricants le Baker's Chocolate et le Baker's Cocoa, mais je n'ai pas d'entente d'aucune sorte.

M. DOUGLAS: Je ne crois pas que M. Dion ait coupé les prix beaucoup.

Le TÉMOIN: Je n'en sais pas grand'chose. Les gens de l'Ouest vous diront qu'ils ne peuvent acheter à meilleur marché ailleurs. Nous avons à faire de l'argent sur certaines marchandises.

[M. Thomas V. Dion.]

Le président suppléant:

Q. Avez-vous jamais acheté du beurre par wagons?—R. Bien, j'ai acheté du beurre—mais je ne sais si c'est par wagons ou non—je m'imagine qu'il en était ainsi.

Q. Avez-vous jamais acheté directement de la beurrerie?—R. Oui, nous vendons 25 à 30 boîtes de beurre par semaine. Je ne vends jamais de beurre en blocs.

Q. Vous ne vendez pas de beurre en blocs?—R. Non, en achetant des spéculateurs ils vous demandent 57 cents et ils paient 56. Ils demandent 57, mais où j'achète mon beurre j'ai le poids du gouvernement et je sauve une livre ou une livre et demie sur la pesanteur, c'est la quantité qui se perd en le coupant. Nous coupons le beurre par tranches.

M. Douglas:

Q. Relativement à ce 21 pour 100 pour vos dépenses dont vous avez parlé, quels salaires payez-vous?—R. $25, $22 et $18 par semaine.

Q. Quel est le salaire le plus élevé que vous payez?—R. $25 par semaine.

Q. Et le plus bas, aux commis derrière le comptoir?—R. Il y a une couple de garçons à $10, mais autrement personne en bas de $17 ou 18.

Q. Avez-vous jamais essayé d'avoir des filles?—R. Bien, nous n'avons pas de filles comme commis pour le rayon de l'épicerie, excepté pour recevoir les commandes par le téléphone. Nous avons trois filles au téléphone qui reçoivent les commandes par le téléphone toute la journée.

Q. Vous rappelez-vous de quelque manière le profit net que vous avez fait l'année dernière?—R. Non, mais je puis l'envoyer au comité par le courrier.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Envoyez-nous un état signé.

M. Douglas:

Q. Ainsi que votre méthode de déterminer le montant des dépenses de votre commerce. Vous pouvez faire faire cela par votre comptable?—R. Oui, je dirai au comptable de le faire.

Le témoin est renvoyé.

M. B. G. CRABTREE est rappelé et interrogé.

M. Douglas:

Q. Relativement à vos achats en gros, quelle est votre méthode de faire ces achats?—R. Vous voulez dire de qui j'achète?

Q. Non pas ceux de qui vous achetez, mais votre méthode de faire les achats. Achetez-vous au jour le jour, ou rentrez-vous un approvisionnement d'avance?—R. J'ai toujours en magasin des marchandises pour une somme variant de dix-huit à trente mille dollars. Ça dépend des saisons. A l'automne, j'achète autant de marchandises que je peux. J'achète les conserves alimentaires aux prix les plus avantageux pendant l'automne, ou à l'époque de leur mise sur le marché, et j'essaye de m'approvisionner pour l'année.

Q. Et votre expérience est que vous avez perdu de l'argent par cette méthode?—R. Pas pendant les deux dernières années.

Q. Votre prix de départ était le meilleur?—R. Oui, à l'exception d'une petite spéculation que j'ai faite sur les tomates en conserves.

Q. 200 caisses?—R. Oui, à $2.10 et le prix de départ est bien resté à $1.85 mais au cours du même achat j'ai acheté 150 caisses de blé d'Inde à $1.90 et le prix de départ a été de $2.10.

[M. B. G. Crabtree.]

Q. Quand vous avez acheté ces tomates, était-ce par l'entremise d'un courtier?—R. Non, j'ai acheté de l'épicier en gros.

Q. N'étiez-vous pas protégé par l'épicier en gros?—R. Non, c'était une simple spéculation, j'ai fait la même chose l'an passé avec le blé d'Inde et j'ai fait de l'argent.

Q. Quelle est votre opinion relativement au profit que réalise le marchand de gros?—R. J'oserais dire qu'il fait un profit bien mince. Je crois que leur base d'affaires est du 10 ou du 15 pour cent.

Q. Vous n'avez aucune idée qu'il puisse conduire son commerce basé sur un bénéfice aussi peu élevé que le vôtre?—R. J'oserais dire qu'il peut le faire, oui. Il peut s'en contenter vu le chiffre élevé de ses affaires.

Q. Les épiciers en gros font beaucoup d'argent, mais je me demande si la marge de leurs profits est aussi restreinte que la vôtre?—R. Il y a bien peu de marchands de gros qui auront en magasin des lignes de marchandises aussi complètes que n'en ont les détaillants. Ils n'ont peut-être pas la même chance, parce qu'ils limiteront le nombre de leurs marchandises disons à 100 tandis que l'épicier détailleur en aura le double; de fait il y a des centaines d'articles dans le commerce en détail. J'en ai eu la preuve récemment au cours d'un inventaire; il était si difficile d'obtenir le prix des articles que j'ai demandé à deux ou trois marchands de gros de m'envoyer leurs listes de prix. J'ai eu leurs livres de prix. J'ai fait ainsi pendant une année, mais il y avait dans cette liste de prix si peu de choses que j'avais besoin d'acheter qu'elle m'était inutile.

Q. C'est votre ligne de conduite de donner l'avantage à vos clients?—R. J'aime à acheter au meilleur marché possible, et j'annonce. J'ai acheté des tomates à $1.22 et je les ai annoncées en vente à $2.00 la douzaine.

Q. Combien vous coûtent vos annonces?—R. Pas beaucoup. Nous annonçons une fois par semaine seulement, dans deux journaux de la ville. Nos annonces coûtent $15 par semaine.

Le président suppléant:

Q. Y a-t-il aucun article que vous ayez en vente au sujet duquel le fabricant vous ait fixé un prix que vous devez respecter?—R. Non.

Q. Aucun?—R. Pas que je sache. Je n'ai jamais eu de contrat. Il peut y avoir eu une entente, mais je fais mes prix moi-même.

Q. Vous êtes parfaitement libre de vendre à n'importe quel prix qu'il vous plaît?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous avez dit qu'il peut y avoir eu une entente; qu'entendez-vous par là?—R. J'ai dit cela simplement; je ne sais pas. Le marchand de gros ou le fabricant ne vient jamais nous dire qu'il faut vendre à un prix déterminé.

Q. Vous voulez dire qu'il n'y a pas eu d'entente en ce qui vous concerne?—R. Non, pas en ce qui me concerne.

Q. Quand vous avez dit les mots "il peut y avoir eu une entente" c'est dans le sens de qualificatif?—R. Je comprenais que le comité désirait en venir à ce point en particulier et j'ai dit qu'il pouvait y avoir eu une entente.

Le président suppléant:

Q. Il a été dit que certains fabricants—je n'aime pas à mentionner de noms, parce que je ne veux pas faire d'injustice à personne—il a été dit que certains d'entre eux, peut-être, peuvent vendre un certain article et insister pour que le détaillant obtienne un prix fixé, et que si le détaillant vend à un prix inférieur à celui-là, ils refuseront de lui vendre leurs marchandises. Avez-vous eu une expérience de ce genre?—R. Pas du tout.

[M. B. G. Crabtree.]

Q. Pas du tout?—R. La suggestion peut fort bien être faite par le voyageur, ou celui qui vend, que nous devrions être capable d'obtenir 25 cents pour tel article, mais autant que je me le rappelle on ne m'a jamais demandé d'adhérer à un tel principe.

M. R. C. CUMMINGS est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Vous faites affaires sous votre propre nom?—R. Oui.
Q. Avez-vous un associé?—R. Non.
Q. Etes-vous le seul propriétaire de votre commerce?—R. Oui.
Q. Vous n'êtes pas une société commerciale?—R. Non.
Q. Donnez-nous votre chiffre d'affaires?—R. Environ $60,000 par année.
Q. Où est votre place d'affaires?—R. Cumming's Bridge.
Q. Quel est le capital que vous avez mis dans les affaires?—R. Vous voulez dire la propriété et tout?
Q. Oui, vous êtes propriétaire de votre magasin?—R. Oui.
Q. Que comprend votre capital?—R. Environ $45,000.
Q. Quelle est la valeur de la propriété?—R. $35,000.
Q. Et vous avez un capital réel de $10,000?—R. Il varie jusqu'à $12,000.

M. Douglas:

Q. Que voulez-vous dire par les mots "il varie"?—R. A certaines saisons, par exemple, quand je rentre mon approvisionnement de conserves alimentaires.
Q. Mais vous parlez là de marchandises. Combien d'argent avez-vous de placé dans votre commerce?—R. $10,000.
Q. Comptant?—R. Oui.
Q. A part cela vous avez votre propriété?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous tenez des livres?—R. Oui.
Q. A combien calculez-vous vos frais pour conduire votre commerce?—R. Vous voulez dire quel pourcentage?
Q. En comparaison avec votre chiffre d'affaires?—R. 16 pour 100.
Q. Arrivez-vous à ce chiffre par un calcul exact d'après vos livres?—R. Oui, en calculant le coût de la main-d'œuvre et de l'éclairage.
Q. Vous tenez note d'une manière assez précise de vos dépenses pour pouvoir l'affirmer définitivement?—R. Oui.
Q. Vous dites 16 pour 100?—R. Oui.
Q. Combien de voitures de livraison avez-vous?—R. Une seule.
Q. Une seule?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Quelle est approximativement votre dépense pour la livraison?—R. Je calcule environ trois pour cent.

Le président suppléant:

Q. Combien de votre commerce se fait par livraison et combien d'après le système payable et livrable au comptoir?—R. Je fais avec les cultivateurs un commerce relativement considérable et ils chargent leurs voitures à ma porte et s'en vont chez eux.
Q. Ce commerce est comptant?—R. Pas entièrement.

M. Nesbitt:

Q. Ils apportent vos marchandises dans leurs voitures?—R. Oui.

Le président suppléant:

Q. Quelles sont vos pertes en mauvais comptes?—R. J'ai fait un relevé sur ce point et en huit années je n'ai pas perdu $150.

Q. Virtuellement votre commerce se fait sur le pied du comptant?—R. Virtuellement.

M. Douglas:

Q. Combien de marchandises gardez-vous en magasin?—R. De $10,000 à $12,000.

Q. Quel a été votre profit net l'année dernière?—R. Vous voulez dire au-dessus et au delà de ce que je prends dans les affaires pour mon salaire?

Q. Oui?—R. Virtuellement rien.

Q. Vous ne travaillez que pour votre salaire?—R. C'est à peu près cela.

Q. Avez-vous des chiffres pour le prouver, ou ne faites-vous que le déclarer?—R. Je le déclare.

Le président suppléant:

Q. Y existe-t-il entre les épiciers de la ville une entente quelconque en vue de s'en tenir à une échelle générale pour les prix?—R. Aucune que je connaisse.

Q. Aucune entente?—R. Non.

Q. Ce que nous appelons une entente d'homme à homme?—R. Pas que je sache.

Q. Pas du tout?—R. Non.

Q. Chaque épicier est libre de vendre aux prix qu'il veut?—R. Absolument.

Q. Il est complètement exposé à la concurrence?—R. Oui.

Q. Avez-vous des articles qu'il vous a été demandé de vendre à un prix déterminé?—R. Pas le moins du monde.

Q. Aucun?—R. Non.

Q. Prenez le meilleur beurre de beurrerie, combien le payez-vous?—R. 54 cents.

Q. C'est le prix actuel?—R. Oui.

Q. Et combien obtenez-vous?—R. 60 cents.

M. Douglas:

Q. Vendez-vous beaucoup de ce beurre aux cultivateurs?—R. Pas beaucoup. J'achète une assez grande quantité de beurre des cultivateurs.

Le président suppléant:

Q. Faites-vous une différence de prix entre les marchandises vendues au comptant et celles que vous êtes tenu à livrer à domicile?—R. Non, tous les prix sont les mêmes.

M. Douglas:

Q. Que payez-vous aux cultivateurs pour le beurre qu'ils vous apportent au magasin, quand vous l'échangez pour des marchandises?—R. Nous l'échangeons pour des marchandises et nous le revendons probablement au prix coûtant, c'est du beurre de laiterie, nous n'en avons jamais une grande quantité et nous ne faisons pas grand profit. La dernière fois que j'ai acheté du beurre de ferme, j'ai payé 47 cents la livre et je l'ai vendu 50.

[M. R. C. Cummings.]

Q. Pouvez-vous l'écouler au détail, ou avez-vous à le vendre au gros?—R. Non, je n'ai pas à en vendre beaucoup au gros, mais quelquefois la chose arrive et c'est toujours aux prix les plus bas.

Q. Que payez-vous pour le fromage?—R. 30 cents.

Q. Combien le vendez-vous?—R. 40 cents.

Q. Et pour le saindoux pur, combien payez-vous?—R. 34 cents.

Q. Et combien le vendez-vous?—R. 40 cents.

Q. Et pour les œufs rigoureusement frais?—R. 50 cents.

Q. Et combien obtenez-vous?—R. 60 cents.

Q. Vendez-vous beaucoup d'œufs des entrepôts frigorifiques?—R. Pas du tout.

Q. Tous les œufs que vous vendez viennent des cultivateurs?—R. Ce sont tous des œufs qui me viennent des cultivateurs.

Q. Et le sucre granulé?—R. Nous en avons 11 et 65, et 12 en paquets.

Q. Et le thé, vendez-vous le thé Lipton ou le Salada?—R. La qualité de 59 cents est la seule que j'aie en vente.

Q. Et vous le vendez combien?—R. 70 cents.

Q. Maintenant le thé noir?—R. J'ai du bon thé noir à vendre.

Q. Il vous coûte combien?—R. Le bon thé noir me coûte 40 cents et je le vends 60. Le bon thé vert, pour lequel j'ai une bonne demande, un thé de très bonne qualité, me coûte 55 cents, et je le vends 70 cents. Et puis nous avons une qualité inférieure qui coûte 22 cents et que nous vendons à 50 cents.

Q. Maintenant, passons à la farine, si j'ai bonne mémoire, elle vous est vendue en sacs de sept livres, dans les sacs réguliers?—R. Ces sacs coûtent 47 cents, je crois.

Q. Et vous les vendez combien?—R. 55.

Q. Je suppose que les cultivateurs achètent beaucoup de votre farine?—R. Les cultivateurs avaient l'habitude d'acheter beaucoup de notre farine, mais depuis quelques années nous avons constaté qu'il y avait peu d'argent dans cette ligne et nous nous sommes efforcés de nous en débarrasser.

Q. Cette ligne ne payait pas du tout?—R. Non.

Q. Prenons le sac de 24 livres, combien payez-vous pour le sac de 24 livres?—R. Le sac de 24 livres coûte $1.24.

Q. Et vous le vendez?—R. $1.65.

Q. Voilà une marge assez limitée, maintenant l'avoine roulée en vendez-vous à la pesée?—R. J'en vends beaucoup; aujourd'hui le prix est $2.20 et nous vendons au détail à $2.35.

Q. Obtenez-vous des réductions sur ces marchandises ou nous donnez-vous les prix nets?—R. Je vous donne les prix nets au comptant. Un sac de 20 livres coûte $1.04 et nous vendons $1.25.

Q. Avez-vous des sacs de neuf livres?—R. Les sacs de six livres coûtent environ 39 cents, je crois, mais je n'en suis pas sûr.

Q. Et vous les vendez combien?—R. 45 cents.

Q. Vous n'êtes pas sûr du prix?—R. Non, je ne suis pas sûr du prix.

Q. Maintenant en ce qui concerne les conserves alimentaires, vous n'en faites pas un commerce en bien grandes quantités?—R. Je les achète en quantités de 50 caisses.

Q. Combien payez-vous les tomates et combien les vendez-vous?—R. Elles me coûtent $1.85 et je les vends 17½ cents la livre.

Q. Et combien payez-vous le blé d'Inde?—R. Je paie plus cher qu'on l'a répété ici aujourd'hui, j'ai acheté de bonne heure à $2.25 avant l'ouverture du marché et nous le vendons 25 cents par boîte d'une livre.

Q. Puis il y a les pois?—R. J'ai acheté dernièrement des pois, disons à $2.45.

Q. Et vous avez vendu à combien?—R. Je ne crois pas que nous ayons jamais demandé plus de 20 cents.

[M. R. C. Cummings.]

Q. Mais les boîtes que vous vendez depuis six mois combien vous coûtent-elles? Vous les vendiez 20.—R. Je n'en suis pas très certain, mais nous les vendions à 17½ cents la boîte, deux pour 35.

Q. Et les haricots verts?—R. Nous n'en vendons pas beaucoup.

Q. Maintenant le saumon?—R. Oui.

Q. Quelle sorte de saumon vendez-vous le plus?—R. Nous vendons le saumon rouge.

Q. C'est le saumon "sockeye"?—R. Oui.

Q. Et vous payez pour ce saumon?—R. $4.50 la douzaine.

Q. Et combien obtenez-vous?—R. 50 cents.

Q. Et les boîtes d'une livre de "picnic"?—R. Nous les avons, elles coûtent $2.25 et nous les vendons à 25 cents la boîte.

Q. Est-ce des boîtes d'une livre ou d'une demi-livre?—R. Une livre.

Q. Et vous la vendez 25?—R. Oui, et elles coûtent $2.25.

Q. Maintenant le café, avez-vous le café Chase and Sanborn?—R. Oui, j'en ai.

Q. Combien coûte-t-il et combien le vendez-vous?—R. Il coûte 50 cents je crois, le dernier que nous avons acheté nous l'avons vendu 55 cents.

Q. Et le café ordinaire à la pesée?—R. J'achète une grande quantité de café non moulu et nous le passons au moulin nous-mêmes. Il me coûte 25 cents la livre et je le vends 35 cents, trois livres pour un dollar.

Q. Comment vendez-vous le vinaigre?—R. A la mesure, généralement.

Q. Comment le payez-vous au gallon?—R. 26 cents pour une bonne partie du vinaigre que nous vendons.

Q. Et le malt?—R. Je n'en fais pas commerce d'aucune sorte, excepté en quantité à la mesure, le vin blanc, l'acide acétique.

Q. Et vous avez combien pour?—R. 40 cents.

Q. Et la mélasse, de Barbade?—R. La dernière que j'ai achetée a coûté $1.04.

Q. Et vous l'avez vendue à combien?—R. 40 cents la pinte ou $1.40 pour un gallon.

Q. Les biscuits au soda, que dites-vous des biscuits au soda en paquets?—R. J'en ai à la livre et en paquets, il n'y a pas un seul paquet qui en contienne une livre, ils coûtent 15 cents et une fraction de cent de plus et se vendent à 18. Je puis acheter des biscuits au soda à la pesée et en vendre toute une livre pour 18 cents.

Q. Et vous en vendez aussi à la livre?—R. Oui.

Q. Est-ce un biscuit d'aussi bonne qualité?—R. Exactement le même biscuit, mais les biscuits à la livre ne se conservent pas aussi bien que ceux qui sont en paquets.

Q. Les raisins?—R. Les raisins sans pépins coûtent 14 cents, et nous les vendons 20 et les raisins se paient 13 et se vendent 17½ cents.

Q. Et les prunes, en vendez-vous beaucoup?—R. Je n'en vends qu'une sorte, de grosseur moyenne, elle me coûtent 7 cents et je les vends 25 cents.

Q. Quelle grosseur?—R. Elles correspondent à environ 67.

Q. Et les pommes tapées?—R. Elles coûtent 18 et se vendent 25.

Q. Quelle sorte de bacon vendez-vous?—R. De Gunns, Toronto, surtout; et un peu de Matthews-Blackwell.

Q. Vous vendez le meilleur bacon à déjeuner?—R. Oui.

Q. Que coûte-t-il?—R. Il nous coûte aujourd'hui 51 cents et nous le vendons 60.

Q. Que vous coûtait-il il y a deux semaines? Le prix baise-t-il ou monte-t-il?—R. Il a augmenté un peu. Sans doute nous vendons les retailles de flanc à bien meilleur marché.

Q. Et les jambons, les meilleurs?—R. 65.

Q. N'avez-vous pas de bacon à meilleur marché que celui-là?—R. Nous avons une qualité à meilleur marché; elle coûte 45 cents et nous la vendons 50 cents, c'est à peu près le meilleur—nous ne prétendons pas avoir ce bacon tendre.

[M. R. C. Cummings.]

Q. Y a-t-il une grande demande pour ce bacon?—R. Non.
Q. Les gens n'en veulent pas?—R. Non, ils n'en veulent pas.

L'hon. M. Fielding:

Q. Toutes ces marchandises sont de provenance canadienne?—R. Oui.

Le président suppléant:

Q. Et le jambon, combien vous coûte-t-il?—R. 57 et nous le vendons 65.
Q. Est-ce pour la meilleure qualité?—R. Oui, pour la meilleure qualité.

M. Douglas:

Q. J'aimerais à savoir ce qu'il vous en coûte pour conduire votre commerce. Vous dites que vos dépenses représentent 16 pour cent sur un commerce de $60,000? Cela veut dire qu'il vous en a coûté $9,600 l'an passé pour conduire votre commerce?—R. Oui.
Q. Comment calculez-vous cela?—R. Il y a d'abord à compter mon salaire.
Q. Combien allouez-vous pour votre salaire?—R. $1,800, puis il y a les dépenses.
Q. A combien montent-elles?—R. $150 par mois.

Le président suppléant:

Q. Ce chiffre comprend vos dépenses pour tout votre commerce?—R. J'ai deux ou trois entrepôts.
Q. Vos chiffres comprennent tout cela?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Est-ce que cela comprend votre demeure?—R. Non.

M. Douglas:

Qu'allouez-vous pour salaires?—R. Une moyenne de $17 par semaine pour tous les employés et il y a une fille au bureau de poste.
Q. Combien la payez-vous?—R. Bien, la dernière fille que j'avais, je la payais $12.50 par semaine.
Q. Que vous rapporte-t-elle?—R. J'ai de ce chef $69.99 par mois. Cela fait $840 par année.
Q. Votre revenu fait plus que payer le salaire de la fille?—R. Oui et non; parce que j'ai eu la malchance d'avoir une couple de fois des filles malhonnêtes.
Q. Quelles sont vos dépenses pour la livraison. Vous dites 3 pour cent. Cela ferait dix-huit cents dollars?—R. Oui.
Q. Vous allouez près de $2,000 pour les assurances, l'éclairage, le chauffage et l'intérêt sur votre capital?—R. Oui.
Q. Pouvez-vous réduire vos dépenses en aucune façon pour conduire vos affaires?—R. Je ne vois pas comment je pourrais le faire. Mon personnel est absolument réduit actuellement.
Q. Avez-vous une suggestion à faire pour réduire le coût élevé de la vie?—R. J'ai été frappé par une remarque faite par un monsieur qui disait qu'il croyait que le téléphone en était pour beaucoup la cause. Je ne le crois pas. Je crois ques si vous avez une femme dans votre magasin vous lui vendrez beaucoup plus que vous ne pourrez le faire par le téléphone. Elle achèterait plus d'épicerie.
Q. Est-ce que cela ne coûterait pas plus cher de faire affaires par le téléphone?—R. Je crois que cela serait aussi coûteux que c'est long.

[M. R. C. Cummings.]

Q. Est-ce que vous ne vous imaginez pas que par le téléphone vous pourriez vendre à une femme une quantité de marchandises?—R. Oh, oui, je le comprends.

Q. Vous n'avez aucune théorie relativement à la réduction des nécessités de la vie?—R. Non, je n'en ai pas.

L'hon. M. Fielding:

Q. Travaillez-vous huit heures par jour?—R. 12 heures.

Le président suppléant?

Q. Et travaillez à vos livres après cela?—R. Oui.

Le témoin est renvoyé.

Le comité s'ajourne à demain à 11 heures a.m.

OTTAWA, 13 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour enquêter sur le coût de la vie et les autres nécessité s'assemble dans la salle de la Chambre des communes à 11 a.m., le 13 juin 1919, sous la présidence de M G. B. Nicholson, le président.

Membres présents: Messieurs Davidson, Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding, Hocken, Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.P.-E.), Stevens (vice-président), et Sutherland.

Au début de la séance M. Stevens donna lecture d'un télégramme qu'il avait reçu de M. Irons de la Canadian Australian Line, déclarant que le *Makura* avait à bord 11,316 caisses de viande, d'une pesanteur de 466,246 livres, et qu'il n'avait pas pu faire débarquer cette viande ou toute autre partie de la cargaison. Le télégramme disait que le navire aurait dû quitter le port le samedi précédent mais qu'on l'avait retenu en attendant. Au moment de télégraphier rien ne laissait prévoir un changement favorable dans la situation. Il ne désirait certainement pas faire prendre la mer au navire avant d'avoir déchargé la cargaison, mais il ne pouvait le pas retenir indéfiniment dans ce port.

M. Stevens fit remarquer que ce demi-million de livres de viande attendant dans le port de Vancouver qu'on le décharge serait une addition considérable à l'approvisionnement de viande du pays, et avec le surplus de viande en Australie qui n'attendait qu'à être exporté cela contribuerait beaucoup à réduire le prix de la viande et le coût de la vie dans l'est du pays. Cependant on ne peut pas la décharger, et il croit que la question est assez importante pour la porter à l'attention du comité. Toutefois, il n'a pas de recommandations à faire à ce sujet.

M. EULER: Pourquoi ne peut-on pas décharger cette viande?

M. STEVENS: A cause de la grève que l'on a déclaré par sympathie pour les grévistes de Winnipeg.

M. Reid propose, appuyé par M. Stevens, qu'une copie du télégramme soit envoyée au ministre du Travail. M. Sinclair recommande en plus que l'on fasse un rapport au Parlement sur l'état des affaires au Canada et que l'on n'attende pas jusqu'à ce que le rapport entier soit prêt.

Le président demande que l'état envoyé par la maison Matthews-Blackwell soit imprimé avec la preuve. Il demande aussi que les états envoyés par M. Coats concernant les principaux aliments en entrepôts frigorifiques de mois en mois au cours de toute la dernière année soient inclus dans le témoignage de M. Coats.

[M. R. C. Cummings.]

M. Thomas Bartram est appelé, assermenté et interrogé.

M. Stevens:

Q. Quel est votre commerce?—R. Je suis boucher détaillant à Toronto.

Q. Achetez-vous des abattoirs?—R. Non.

Q. Abattez-vous vos animaux vous-même?—R. Non je les achète du petit commerçant, je ne fais pas affaire du tout avec les gros commerçants.

Q. Vendez-vous au comptant sans livraison à domicile?—R. Non, monsieur, à crédit et avec livraison. J'ai fait cela toute ma vie.

Q. Pouvez-vous me donner une idée des prix que vous payez?—R. Cela dépend de la qualité que vous désirez. Il y a plusieurs qualités de viande, tout dépend de la sorte d'animal et de la partie de l'animal où vous prenez le morceau.

Q. Pour le commerce de boucher?—R. Nous payons 25 cents la livre pour un bœuf entier, pour la taure.

Q. Dans quelles autres qualités de viande faites-vous un commerce assez considérable?—R. J'achète le bœuf à la carcasse, mais il me faut acheter deux morceaux supplémentaires. J'ai payé jusqu'à quarante cents la livre pour des aloyaux avec le suif et le reste, et jusqu'à 32 cents la livre pour des quartiers de derrière. C'est le plus haut prix atteint à ma connaissance. Je suis dans le commerce sur la rue Yonge depuis 37 ans.

Q. Quel était le prix il y a trois mois? L'augmentation est-elle considérable?—R. Il y a eu augmentation pendant un certain temps. L'augmentation s'est faite sentir de façon sensible pendant toute l'année.

Q. Sur le porc?—R. Nous achetons les longes de lard. Je ne peux pas acheter le porc entier. J'en ai acheté pour $738.40 l'an dernier.

Q. Quel est le chiffre de vos affaires?—R. Environ $25,000.

Q. Combien avez-vous de voitures de livraison?—R. Seulement qu'une.

Q. Combien votre commerce vous coûte-t-il?—R. Environ 19 ou 20 pour cent.

Q. Tenez-vous des livres?—R. Oui, c'est un état exact tiré de mes livres. Ce sont les chiffres obtenus par mon teneur de livres, et ils sont exacts.

Q. Combien vous coûte votre service de livraison? Le coût total de la livraison des marchandises?—R. Je n'ai pas calculé la chose. Je n'ai jamais tenu de comptes aussi détaillés que cela.

Q. Combien votre cheval vous coûte-t-il?—R. J'achète le foin et l'avoine à la charge. Je crois que ça coûte en moyenne $5 par semaine. Je ne garde qu'un cheval. Actuellement le foin coûte $40 la tonne. Je paie mon homme $16 par semaine. Je n'emploie qu'un seul homme. Mon garçon m'aide un peu après les heures de classe.

M. Douglas:

Q. Comment pouvez-vous dire que votre commerce vous coûte de 19 à 20 pour cent?—R. C'est ce que mon teneur de livre me dit.

Q. Combien payez-vous en loyer?—R. $100 par mois.

Q. Dans quelle partie de Toronto?—R. Sur la rue Yonge près de la rue Bloor.

Q. Vous payez $100 par mois pour faire un commerce de $25,000?—R. Mes livres démontrent que mon chiffre d'affaire était plus considérable que cela l'an dernier. J'en ai perdu.

M. Stephens:

Q. Pourriez-vous acheter la viande à meilleur compte des gros abattoirs?—R. Non, ils me demanderaient plus cher. Dans tous les cas je n'aime pas la marchandise qui sort des entrepôts frigorifiques. Je désire que mon bœuf soit frais abattu. Je

payerai volontiers un centin de plus la livre du bœuf qui n'a jamais été mis en entrepôt.

Q. Combien vendez-vous le rôti d'aloyau de première qualité?—R. Cinquante cents la livre.

Q. Le bifteck dans la culotte?—R. 40 cents.

Q. Le bifteck d'aloyau?—R. 50 cents.

Q. La poitrine?—R. Je la vends pour ce que je peux trouver. Je la vends le mieux possible. Nous ne pouvons pas vendre les morceaux communs à cet endroit.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une clientèle particulière?—R. Oui, monsieur.

M. Stephens:

Q. Un commerce de premier choix?—R. Oui, monsieur. Ils veulent ce qu'il y a de mieux en tout. C'est pour cette raison que nous achetons des viandes chères.

Q. Sont-ce des gens à l'aise?—R. Oui. Ils demandent ce qu'il y a de mieux.

M. Douglas:

Q. Qu'entendez-vous par gens à l'aise? Des employés de chemins de fer?—R. Non, monsieur, je préférerais faire affaire avec eux, car je pourrais leur vendre plus facilement les moins bons morceaux.

M. Hocken:

Q. Vous faites erreur. Vous ne leur vendriez pas ces morceaux.—R. Je n'en sais rien.

M. Douglas:

Q. Des employés de bureaux? Avez-vous des millionnaires parmi vos clients?—R. Ce sont des gens de la meilleure classe.

Q. Des gens travaillant à salaire?—R. Non, monsieur.

M. Hocken:

Q. Il fait affaires avec les gens de Rosedale? R. M. Hocken connaît probablement un bon nombre de mes clients.

M. Reid:

Q. Je comprends que vous achetez les meilleurs carcasses de bœuf. Quelle sorte de bœuf achetez-vous, du bœuf châtré?—R. Je préfère le bœuf de taure. Il n'y a pas tant de perte. Ces animaux n'ont pas le cou ni le flanc si gros. La qualité du bœuf est meilleure. On en trouve qui commande des prix plus élevés, mais je préfère celui-ci pour mon commerce.

Q. Avez-vous déjà été bouvier?—R. J'ai déjà acheté des animaux.

Q. Avez-vous déjà acheté du bétail sur pied? Si vous aviez le choix entre une taure de 1,200 livres et un bœuf du même poids, lequel achèteriez-vous?—R. J'achèterais la taure de préférence et c'est toujours ce que je fais. Je paierais plus cher pour avoir la taure si c'était nécessaire.

Q. Sur le marché aux bestiaux les taures ne commandent pas un prix aussi élevé que les bœufs, et les gros commerçants préfèrent les bœufs?—R. C'est probablement le cas chez les gros commerçants, mais ce bœuf ne convient pas au commerce du boucher détaillant.

[M. Thomas Bartram.]

Q. D'après votre expérience d'homme du métier, vous préférez la taure au bœuf?—R. Oui.

Q. Je prétend qu'aujourd'hui, sur le marché aux bestiaux de Winnipeg, dans les cours à bestiaux de Winnipeg, les taures de ce genre se vendent moins cher que les bœufs, et, cependant, comme homme d'expérience dans le métier, il préfère les taures qui se vendent à meilleur marché.—R. Prenez n'importe quel homme qui désire acheter une carcasse de bœuf, et montrez-lui les quartiers de devant d'une taure et ceux d'un bœuf, et la crosse du bœuf pèsera cinq livres de plus que celle de la taure.

Q. Il y a plus de perte dans le bœuf que dans la taure?—R. Oui, d'après moi.

Q. Je suis de votre avis parce que, si je veux du bon bœuf sur la ferme, je prendrai toujours de préférence la taure.—R. De sorte que, si vous voulez du bon bœuf, vous ne l'obtiendrez pas des gros abattoirs. Le bœuf est transporté de l'abattoir à l'entrepôt frigorifique et la chaleur n'a pas le temps de sortir du bœuf.

Q Pour quelle raison les gros commerçants achètent-ils les bœufs? Y a-t-il une raison pratique à cela?—R. Je ne le crois pas, bien qu'on préfère acheter les bœufs gras plutôt que les taures parce que ceux-là sont plus pesants.

M. Stevens: Serait-ce parce qu'ils désirent les exporter?

M. Reid: Je ne le crois pas. On n'en exporte pas actuellement.

M. Stevens:

Q. Vendez-vous du bacon?—R. Oui, monsieur.

Q. Quel prix payez-vous le bacon de côte de meilleure qualité?—R. Cinquante cents pour le bacon de la marque "Rose". Nous le vendons 60 cents. Je l'achète sans enveloppe, il n'est pas recouvert de papier. On vous enverra du bacon enveloppé dans un papier qui pèse de 4 à 6 onces et vous le paierez au taux de 48 à 50 cents la livre, et certains d'entre eux ne veulent pas l'enlever. J'achète le mien sans enveloppe, et les jambons de la même façon. Je paie les jambons 48 cents la livre.

Q. Quel prix les vendez-vous?—R. Cinquante-cinq cents la livre. Je ne les tranche pas. Je vends soit par moitié ou tout entier. Je tranche le bacon, mais le moins possible.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une machine à trancher?—R. Non, je peux trancher aussi bien avec un bon couteau que n'importe quelle machine.

Q. Revenons au prix du bœuf. Vous dites que vous vendez le rôti de bœuf de première qualité 50 cents la livre pour le bifteck d'aloyau de première qualité. Quel prix vendez-vous votre bœuf le meilleur marché?—R. Je vends les crosses de dix à douze cents la livre.

Q. Avez-vous des clients qui achètent ces morceaux?—R. Non, je les fais fondre pour en extraire tout le gras possible. Nous prenons la partie maigre et nous l'offrons à dix cents la livre. Des passants entrent et achètent cette viande.

Q. Vos prix du gros varient de 25 à 40 cents la livre?—R. Pour les aloyaux courts.

Q. Vous avez dit que vous aviez payé jusqu'à 32 cents la livre?—R. Des quartiers de bœuf de derrière, oui.

Q. Vous êtes un boucher d'expérience? Dites-nous ce que coûterait sur pied le bœuf dont vous avez payé les quartiers de derrière 32 cents la livre?—R. Environ 13 ou 14 cents la livre.

Q. Comment expliquez-vous l'écart entre 13 et 14 cents la livre et 32 cents?—R. Certains animaux donneront plus de viande par 100 livres de pesanteur sur pied que d'autres. S'ils ne bourraient pas tant les animaux de foin et de grain au marché avant

[M. Thomas Bartram.]

de les vendre au boucher ils donneraient un plus grand rendement. On ne peut pas les abattre avant vingt-quatre heures, et lorsque ces animaux arrivent ils sont affamés.

Q. Le boucher tient toujours compte de cela en achetant?—R. Non, il vous faut les acheter à leur poids actuel. Ils arrivent un tel jour, mais on ne les vendra que le lendemain après les avoir bourrés de nourriture et de breuvage.

Q. Fait-on cela à Toronto?—R. Dans le parc à bestiaux "Union".

Q. Vous dites qu'on vend ces animaux de 13 à 14 cents la livre sur pied. Quelle proportion de viande tirez-vous de l'animal relativement à sa pesanteur?—R. Peut-être 52 livres le cent, et très rarement 53.

Q. A votre connaissance une vache a-t-elle déjà donné 70 livres par cent?—R. Oui, si on la pèse sans la bourrer de nourriture.

Q. La différence est aussi grande que cela?—R. Oui, j'en ai déjà tiré 65 livres le cent. De combien peut-on augmenter le poids d'un porc sur la balance? Combien pèse un seau d'eau?

Q. Il est étrange que la différence soit aussi considérable, mais en acceptant vos chiffres quant à la diminution, croyez-vous que le boucher qui achète un animal ne donnant que 52 livres le cent est surchargé?—R. Je ne dirai pas cela. Il lui faut vendre ses quartiers de devant à meilleur marché. Il n'obtiendra probablement que 17 ou 18 cents pour ses devants. Je n'achète pas de devants supplémentaires. J'achète des carcasses qui me coûtent 25 cents la livre.

M. Stevens:

Q. Vous prétendez, en achetant de la taure, acheter un bœuf de meilleure qualité pour votre commerce. Payez-vous la taure plus ou moins que le bœuf?—R. Les prix sont les mêmes.

Q. Il n'y a pas de différence entre le prix de la taure et le prix du bœuf à l'abattoir?—R. Non. Lorsqu'ils ont une bonne carcasse de bœuf en main ils la mettent de côté pour moi.

Q. Pourriez-vous vendre le bœuf plus cher que la taure?—R. Non, exactement le même prix. Je préfère la taure. Certains préfèrent le bœuf.

M. Sutherland:

Q. Puisque vos clients n'achètent pas les morceaux de second choix, vous êtes exposé à faire des pertes?—R. Un boucher dont les clients ne sont pas aussi à l'aise que les miens n'aura pas autant de perte que moi.

Q. Est-ce que le fait que ces gens ne désirent que les morceaux les plus cher ne fait pas monter les prix?—R. Certainement, il vous faut vendre votre marchandise plus cher.

Q. Ainsi les gens sont en grande partie responsables de ces prix élevés puisqu'ils paient des gros prix pour obtenir les meilleurs morceaux, et qu'ils se disputent ces bons morceaux? En conséquence, le boucher est obligé de hausser les prix de ces morceaux?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Je voudrais que vous me donniez des renseignements sur un point en particulier. La ville de Toronto a dépensé un demi-million de dollars pour construire un abattoir municipal afin de fournir l'occasioon aux bouchers d'abattre eux-mêmes leurs propres animaux. Pourquoi ne le fait-on pas?—R. Il arrive quelquefois que les bouchers ne peuvent pas se procurer les animaux dont ils ont besoin aux parcs à bestiaux. Ils sont contrôlés par une maison, la compagnie Swifts.

Q. Vous ne pouvez pas acheter vos animaux vous-même?—R. Je ne peux pas les choisir. Personne ne vous laissera choisir les meilleures bêtes parmi celles qu'il désire vendre et laisser de côté celles de qualité inférieure.

[M. Thomas Bartram.]

Q. Vous dites qu'un boucher ne peut pas aller acheter ses animaux, et les abattre lui-même?—R. Il n'y a pas de marché libre à Toronto.

Q. La ville ne possède-t-elle pas un marché à bestiaux?—R. On n'y conduit pas de bestiaux. L'espace y est, mais personne n'y va. On se rend au parc à bestiaux "Union". Les courtiers en bestiaux sont installés là maintenant. Si un fermier expédie un wagon de bestiaux à la ville il ne pourra pas le vendre au parc à bestiaux "Union". Ces messieurs arrivent avec un chargement de bestiaux. Le fermier pourra vendre à un intermédiaire, mais il ne pourra pas recevoir un chèque de la compagnie pour ses animaux. Il lui faut consigner son bétail à quelques courtier, qui lui chargera $17 le wagon pour vendre le bétail. On nourrira, abreuvera et déchargera les animaux. Il faudra également payer les honoraires du marché et différentes autres choses, ce qui portera le coût de la vente de ce wagon de bestiaux de $25 à $40 pour le fermier.

Q. Est-ce bien vrai que le fermier ne peut pas vendre son bétail librement, et que le boucher ne peut pas les acheter?

M. Stevens:

Q. Si j'expédiais un wagon de bestiaux à la ville, vous prétendez que je ne pourrais pas le vendre aux bouchers?—R. Oui. Il vous faut passer par ces courtiers. Nous avons discuté de la chose avec M. Dewart. Nous étions pour les combattre devant les tribunaux. On a publié quelque chose à cet effet dans les journaux. M. Rountree a répondu que c'était faux, mais ce n'est pas faux. Autrefois on pouvait devenir membre de l'association de ces courtiers en bestiaux sur versement de la somme de $5, mais aujourd'hui on ne vous admettra pas pour la somme de $1,000.

M. Hocken:

Q. La ville a dépensé un demi-million de dollars pour permettre aux bouchers d'acheter les animaux sur pied et de les abattre pour le commerce eux-mêmes. Ne se sert-on pas de cet abattoir?—R. On ne pèse pas de taure ou de vache aux balances du parc à bestiaux "Union" sans que les renseignements concernant le nom de l'acheteur et du vendeur ainsi que le prix payé soit transmis à Chicago.

M. Stevens:

Q. Etes-vous certain de cela?—R. Oui, les bouviers me l'ont dit.

Q. Naturellement vous croyez fermement la chose?—R. Je le crois, et M. Fred Darby, un détaillant, boucher sur la rue Dundas, peut également vous affirmer la chose. Il vendit trois animaux et ne put obtenir son argent. Il lui a fallu passer par les mains des courtiers. M. Dewart a les documents en main.

Q. Si la compagnie Swift contrôle le parc à bestiaux "Union", et si je ne peux pas en ma qualité de bouvier de l'extérieur venir y vendre un chargement de bestiaux sans passer par les courtiers, ou sans le remettre à une maison de ce genre, si ces choses sont bien vraies, il est évident qu'il existe une association dont le but est de restreindre le commerce libre, et les autorités compétentes devraient s'occuper de la chose.

M. Hocken:

Q. Vous pouvez aller au marché de l'ouest?—R. Oui, mais ce marché a toujours été un marché ouvert.

Q. Si les fermiers voulaient y vendre leurs bestiaux, ils pourraient vendre aux bouchers à cet endroit, n'est-ce pas? Il y aurait alors concurrence. La ville a dépensé un demi-million de dollars sur ce marché, et elle possède un des plus gros abattoirs du pays?—R. Elle possède un gros abattoir, mais il est dans un tel état de malpropreté que personne ne voudrait y vendre quoi que ce soit. Il y a environ 30

[M. Thomas Bartram.]

ou 40 ans nous pouvions y aller et y acheter ce que nous désirions. Nous nous y rendions et choisissions le bétail désiré que nous mettions dans des enclos.

M. Davidson:

Q. Pourquoi ne pouvez-vous pas faire cela aujourd'hui?—R. Parce qu'il ne s'y fait plus de commerce. Les courtiers sont à l'autre extrémité de la ville.

M. Hocken:

Q. N'y a-t-il pas d'acheteurs?—R. La maisoon Swift, Gunns et Blackwell.

Le président:

Q. Que faites-vous des bouchers qui désirent acheter les bestiaux pour les abattre eux-mêmes? Ne peuvent-ils pas le faire sans l'intervention de ces grosses maisons? —R. Il y a peu de bouchers à Toronto. Il y a des détaillants de viande, mais peu de bouchers.

M. Hocken:

Q. La ville de Toronto possède l'espace nécessaire pour un marché. On a dépensé de fortes sommes à cette fin en plus de celles qui ont servi à la construction de l'abattoir et à un moment donné c'était le seul marché en existence. On a dépensé un demi-millions de dollars, et on a construit un abattoir sur la place du marché même. On pouvait acheter le bétail sur le marché, le conduire immédiatement à l'abattoir et l'abattre. Le gouvernement municipal de Toronto a fait tout en son pouvoir pour fournir l'occasion aux bouchers d'acheter le bœuf et de l'abattre et d'en emporter la viande pour la mettre en entrepôt frigorifique. Pour certaines raisons on ne profite pas de cet avantage comme on le devrait, que ce soit dû au contrôle du parc à bestiaux "Union" par la maison Swift, ou à des changements de méthodes de la part des bouchers, toujours est-il que ça ne marche pas comme on l'espérait. Comment a-t-on décidé les maisons de courtage en bestiaux à se rendre tous au parc à bestiaux "Union", et à y attirer tout le commerce?—R. Je crois qu'on les a persuadé de s'installer à cet endroit.

M. Sutherland:

Q. Les fermiers et les bouviers préfèrent vendre au parc à bestiaux "Union" plutôt que de vendre sur le vieux marché. Ils ont fait affaires au vieux marché pendant des années et cependant ils l'ont abandonné?—R. Je ne saurais dire quelle est la raison de ce changement.

Q. Graduellement ils ont changé de marché parce qu'ils préféraient vendre leur bétail au nouvel endroit.

L'hon. M. Fielding:

Q. Les courtiers payaient-ils plus cher?—R. Non. La maison Swift transporte le marché à cet endroit, et c'est encore elle qui le contrôle. Elle essaie d'en exclure autant de bouchers que possible, et elle réussit dans une certaine mesure.

M. Hocken:

Q. On devrait nommer un commissaire enquêteur pour découvrir la raison de cet état de chose. Les abattoirs Harris sont construits tout près du marché aux bestiaux "ouest". J'étais présent lorsqu'on inaugura cette maison. Pour quelle raison la maison Harris, qui achète d'énorme quantité de bestiaux, ne prend-elle pas les mesures

[M. Thomas Bartram.]

nécessaires pour faire venir le bétail à ses propres abatttoirs, mais se rend à cinq ou six milles à West Toronto Junction, et supporte les frais de construction de nouveaux abattoirs?—R. Il doit y avoir une entente quelconque entre la maison Harris et les gens qui ont le contrôle du marché aux bestiaux "Union".

Le président:

Q. Nous allons faire venir les représentants de la maison Harris pour leur faire rendre témoignage?—R. Les bouviers qui ne peuvent pas vendre leurs bestiaux sauf par l'intermédiaire des courtiers en bestiaux sont ceux qui pourraient vous renseigner le mieux.

M. STEVENS: Ces faits sont assez importants pourqu'on en prennent note, et que l'on fasse les démarches nécessaires pour essayer de les faire corroborer. Si tel est le cas, c'est un état de chose assez grave.

M. DOUGLAS: Nous devrions faire venir un fonctionnaire de la division de l'Industrie Animale à Ottawa ici même nous expliquer les règlements qui gouvernent le fonctionnement de ces parcs à bestiaux. Il aurait tous les règlements en main, et si on les enfreint, nous saurons alors comment procéder.

M. Davidson:

Q. Pouvez-vous nous donner le nom du bouvier qui pourrait nous renseigner à ce sujet?—R. Je peux me procurer les noms et vous les faire parvenir.

M. STEVENS proposa alors que l'on demande au commissaire de l'Industrie Animale de comparaître devant le comité, et la motion étant mise aux voix fut adoptée.

L'hon. M. Fielding:

Q. Nous devrions essayer de connaître les raisons qui font que le fermier ne va pas au marché "ouest". Obtient-il de meilleurs prix au parc à bestiaux "Union"?—R. Je n'en sais rien, il existe maintenant une coopérative de fermiers dont M. McCurdy est le chef. Ils n'expédient pas leurs bestiaux aux courtiers maintenant.

M. Reid:

Q. Où vendent-ils leurs bestiaux?—R. Au parc à bestiaux "Union".

M. Sutherland:

Q. Et on leur permet de faire affaires à cet endroit?—R. Ils font partie de l'association.

M. Euler:

Q. Lors de l'ouverture du parc à bestiaux "ouest", les fermiers et les bouviers étaient-ils obligés de passer par les mains des courtiers?—R. Les courtiers n'existaient pas alors.

Q. Alors le fait que les courtiers sont allés s'installer à l'autre marché n'explique pas l'abandon du marché "ouest"?—R. Les courtiers en bestiaux se sont réunis en association au cours de ces dernières années, en ce que je crois être une association.

Q. Voulez-vous dire que vous ne pouvez pas acheter deux ou trois animaux si vous le désirez?—R. Non, si vous avez un chargement de bestiaux à vendre vous ne me laisserez pas choisir les trois ou quatre meilleurs.

Q. Si je désire vendre tout le chargement, très bien, mais si mes bestiaux sont de qualités différentes je vous en vendrais bien trois ou quatre?—R. Ces messieurs ne les achèteront pas si les meilleurs ont été triés.

[M. Thomas Bartram.]

M. Hocken:

Q. Si un homme a un chargement de bestiaux à vendre et en vend les trois ou quatre meilleurs, vous croyez qu'il ne pourra vendre les autres?—R. Les autres acheteurs seront mécontents, et lui diront de vendre son bétail de qualité inférieure à celui qui a acheté les autres.

M. Sutherland:

Q. Si je vous fais une vente, et si votre achat comprend un certain nombre d'animaux de boucherie et un certain nombre pour l'engraissement est-ce que je ne pourrai pas vendre les autres?—R. Vous ne le pourrez pas.

Q. Cependant, j'ai acheté une quantité de bestiaux provenant de quatre chargements différents. Je les ai choisis—R. Vous avez des animaux pour engraisser, vous n'avez pas acheté les meilleurs animaux de boucherie.

Q. J'ai acheté les meilleurs dans le parc?—R. Mais vous les avez achetés pour les engraisser.

Q. Ils étaient de meilleure qualité que beaucoup d'animaux de boucherie?—R. Je n'en doute pas, mais ce n'étaient pas les meilleurs animaux de boucherie.

Q. J'ai simplement mentionné ce fait parce que vous prétendez qu'on ne peut pas acheter trois ou quatre animaux d'un chargement?—R. Je serais heureux de vous vendre certains de mes animaux si j'avais des animaux pour l'engrais à vendre dont je désirerais me débarrasser.

M. REID: Je peux corroborer ce que M. Bartram dit. Si vous avez quelques animaux de choix parmi un chargement de bestiaux, vous ne pourrez pas vendre les autres si vous vendez d'abord les meilleurs. Je sais que vous ne le pourrez pas.

M. SUTHERLAND: Pas à Toronto.

M. REID: Je n'en sais rien quant à Toronto, je veux parler de Winnipeg.

M. STEVENS: Voici ce qui arrive, si un homme vend deux ou trois animaux de choix d'un chargement, les acheteurs réguliers comme Swift, Harris et le reste, et les courtiers à leur service, le laisseront de côté.

M. REID: C'est la pratique suivie sur les marchés à bestiaux.

Le PRÉSIDENT: En sa qualité de boucher d'expérience le témoin est d'avis qu'il existe une association quelconque à Toronto qui empêche le petit boucher d'acheter le bétail au prix du marché. Nous voulons savoir si tel est le cas.

M. Sutherland:

Q. Vous avez fait affaires au marché de la ville pendant nombre d'années?—R. Oui, il y a des années.

Q. Le marché se trouvait-il dans une partie congestionnée de la ville, et y trouvait-on l'espace nécessaire à son expansion?—R. Il n'y a pas assez d'espace actuellement pour le volume d'affaires.

Q. Et les commodités ne sont pas satisfaisantes?—R. Oui, mais on a dépensé beaucoup d'argent pour améliorer le local. La ville s'est trompée en n'achetant pas l'autre marché à bestiaux.

Q. L'ancien marché à bestiaux n'est pas assez considérable pour le volume d'affaires actuel?—R. Non.

Le président:

Q. Sont-ce là les conditions telles qu'elles existent à Toronto? Les grosses salaisons font un gros commerce de viande dans cette ville, et le centre de leurs opérations

se trouve à Toronto, et si ce que dit M. Bartram est vrai, il existe une association dont le but est d'empêcher les gens de vendre leurs bestiaux indépendamment sans passer par les mains de certains messieurs. Nous voulons faire corroborer ce témoignage. Il reste au comité à choisir les personnes que nous entendrons à cette fin.

M. Reid:

Q. Avez-vous déjà abattu une taure vous-même afin d'établir la différence dans la diminution de pesanteur à la suite de l'abattage entre une taure et un bœuf?—R. En ce temps-là, lorsque nous abattions nos animaux, nous pouvions les acheter sur pied à raison de tant l'animal. Nous pouvions acheter une bonne taure pour la somme de $35 ou $40. Nous n'étions pas aussi particuliers à cette époque.

Q. Avez-vous une idée de la différence dans la diminution entre une taure et un bœuf?—R. Non, car je n'en ai pas abattu depuis assez longtemps.

M. Douglas:

Q. L'autre jour, M. Waller, président de la *Canadian Swift Company*, de Toronto, nous donna des faits précis à ce sujet au cours de son témoignage. A son avis, la raison qui empêche M. Bartram et les autres bouchers, qui font un commerce semblable au sien, d'acheter des bestiaux et de les abattre eux-mêmes dans les abattoirs publics, c'est que les grosses compagnies peuvent abattre les bestiaux à meilleur marché que M. Bertram peut les acheter ou les abattre. Que pensez-vous de cette déclaration?—R. Je crois qu'elle est fausse.

Q. Je vous ai demandé de me donner des renseignements à ce sujet en prenant le cas du bœuf que vous avez payé 25 cents la livre. Vous dites que cet animal valait 13 cents la livre sur pied. Vous avez prétendu que cet animal donnerait 52 livres de viande pour 100 livres de pesanteur sur pied, et qu'il coûtait 13 cents la livre en vie et 25 cents la livre une fois abattu. D'après vos calculs, le paqueur vous a vendu l'animal au prix coûtant et il lui reste pour ses frais la peau et les rebuts qui proviennent de l'abattage. Croyez-vous que ces frais d'abattage sont raisonnables?—R. Oui. Si on considère let prix actuel de ces choses, le paqueur fait encore un bon profit sur l'animal.

Q. Si vous achetiez un animal à 13 ou 14 cents la livre et que vous alliez à un abattoir public, chez Harris ou ailleurs, pour le faire abattre, le vendriez-vous à moins de 25 cents la livre? Je parle d'une taure ou d'un bœuf. Vous paieriez 13 ou 14 cents, vous l'abatteriez à l'abattoir, et il vous resterait la peau, les cornes, les pieds et tous les rebuts. Ne pourriez-vous pas dans ce cas le vendre à meilleur marché que 25 cents?—R. Certainement, cela ferait baisser le coût de la viande. Je pourrais vendre cette viande à $15. Quel est le prix des peaux aujourd'hui? Les peaux de veau valent 70 cents la livre, verte, telle que prise sur le dos du veau. Je crois que les peaux de bœuf valent 26 cents la livre et la peau de cet animal pèserait 26 livres.

Le président:

Q. Vingt-six cents la livre? Où?—R. Sur la rue Front.

M. Douglas:

Q. Si on vous donne 26 cents la livre pour les peaux vertes, et que l'on puisse en acheter des chargements de wagons entiers à raison de 6 et 7 cents la livre, il n'y a rien d'extraordinaire dans cette déclaration. Nous pouvons vous donner les noms de personnes qui paient les peaux de veau 70 cents la livre, si elles pèsent de 7 à 15 livres.

M. Reid:

Q. Choisies?—R. Non, c'est une peau de holstein pesant 15 livres, et on me donnera 70 cents la livre lorsqu'on viendra la chercher.

[M. Thomas Bartram.]

M. Douglas:

Q. Si on vous permettait d'acheter une bonne taure à raison de 13 cents la livre, de la conduire aux abattoirs Harris, de l'abattre et d'en garder les rebuts, vous auriez une viande pour votre commerce qui vous coûterait moins chère que celle que vous achetez de la *Canadian Swift Company*?—R. Oui, je le crois.

Q. Et vous basez cette opinion sur le fait que les rebuts sont plus que suffisants pour couvrir le prix de l'abattage?—R. Oui.

Q. Il vous faudrait payer l'homme de l'abattoir?—R. Je crois qu'il demande environ un dollar, je ne suis pas certain.

Q. En un mot vous prétendez que, si on vous permettait d'acheter cette taure au prix du marché, et de l'abattre, vous pourriez vendre la viande moins cher que vous ne le faites actuellement?—R. Au temps des petites boucheries alors que l'on achetait les bestiaux à l'ancien marché, un bouché achetait cinq ou six têtes de bétail, peut-être seulement que trois. Il en abattait deux ou trois le même après-midi. Il en gardait quatre jusqu'au début de la semaine suivante avec l'intention de les vendre à l'autres. Il pouvait les vendre à meilleur marché qu'aujourd'hui, et s'il faisait un bénéfice de $5 par animal, sa journée lui rapportait $20.

Q. M. Walker, en affirmant que les gros paqueurs épargnent de l'argent aux bouchers, était donc dans l'erreur?—R. Nous maudissons le jour où ces gens sont venus s'établir à Toronto.

M. Hocken:

Q. Vous tenez une boutique de boucher sur la rue Yonge et vous servez une classe de gens à l'aise avec des morceaux de choix. Si vous aviez une boutique sur la rue Claremont parmi les Italiens, ne pourriez-vous pas y vendre les morceaux de qualité inférieure que vous ne peuvez pas vendre sur la rue Yonge?—R. Certains seraient heureux de faire cela en tenant deux boutiques, mais une seule me suffit aux prix actuels.

M. Sutherland:

Q. Quelles sont les dimensions de votre boutique?—R. Environ 18 pieds de front sur la rue Yonge. On ne m'a donné que les murs. Mon bail ne sera écoulé que dans un an. Je ne crois pas pouvoir demeurer à cet endroit après cette date, car je suppose que je ne serai pas en état de payer le loyer qu'on me demandera. Je crois que ma boutique est aussi jolie que toute autre de Toronto. Elle n'est pas située à un angle de rues.

Le président:

Q. Vous nous avez dit que vous ne pouviez pas acheter les porcs à la carcasse?—R. Oui.

Q. En votre qualité de boucher d'expérience, dites-nous, si votre commerce n'était pas restreint aux meilleurs morceaux, si vous étiez en état d'acheter un porc entier, de tout le vendre à vos clients, et d'acheter une carcasse de bœuf et de vendre les morceaux ordinaires, les morceaux de qualité inférieure, et les morceaux que vous servez à votre clientèle actuelle, s'il ne serait pas possible de vendre tous ces morceaux à meilleur marché?—R. Oui, je pourrais vendre les meilleurs morceaux moins cher.

Q. En votre qualité de boucher d'expérience vous constatez que l'une des raisons de ces prix élevés c'est que vous choisissez les meilleurs morceaux?—R. Oui, il me faut choisir les meilleurs morceaux. Il me faut faire de grosses réductions sur les autres morceaux de qualité inférieure. Je vends ces morceaux moins cher que les bouchers qui font affaires dans les quartiers pauvres de la ville.

[M. Thomas Bartram.]

M. Euler:

Q. Quel prix vendez-vous ces morceaux de qualité inférieure?—R. Les retailles 20 cents la livre, et le flanc de bœuf 12 cents la livre. Si vous voulez me donner une commande je vous en ferai parvenir.

M. Davidson:

Q. La demande est-elle bonne?—R. Non.

Le président:

Q. A votre avis est-ce qu'un boucher indépendant peut aller aux abattoirs du marché de l'ouest avec un animal pesant 1,000 livres sur pied, abattre cet animal et en tirer autant que les gros abattoirs?—R. Non, parce qu'ils font tout servir, les pieds, la queue, les oreilles, enfin tout. Ils en tirent plus de profit qu'un boucher ordinaire.

Q. Ainsi s'ils prétendent pouvoir abattre et vendre le bœuf à meilleur compte que le boucher pourrait l'abattre lui-même, c'est parce qu'ils en tirent plus de profit?—R. Oui. Nous n'avons pas d'installation pour fabriquer des engrais avec l'intérieur de l'animal. Il nous faudrait leur donner l'intérieur et jeter les os. Ils envoient chercher les os à ma boutique trois fois par semaine.

Q. Ainsi, il est vrai que les gros abattoirs et les gros paqueurs peuvent prendre un bœuf de 1,000 livres et en tirer plus de profit que vous le pourriez?—R. Ils le peuvent certainement.

Q. Et s'ils veulent faire affaire sur une marge de profit raisonnable, ils peuvent vendre le bœuf moins cher?—R. Je crois qu'ils le pourraient.

M. Douglas:

Q. Permettez-moi de citer les prix donnés dans ce journal où les peaux vertes de bœuf se vendent 18 cents, et les peaux vertes de veau 30 cents la livre. Que pensez-vous de ces prix?—R. Ces prix sont faux. Peu m'importe celui qui a inséré cette liste de prix dans les journaux. Je sais ce qu'on me paie les miennes.

Q. Voici les prix du marché de Montréal pour le même jour: Peaux de veau, 70 cents la livre.—R. Les peaux de veaux sont des peaux pesant de 7 à 15 livres.

Q. Pour toutes sortes de peaux?—R: John Hammond me donne 70 cents la livre pour toutes sortes de peaux pesant de 7 à 15 livres. La semaine précédente j'ai eu 60 cents de la maison Harris. Wm. Harris déclara qu'il n'avait pas de débouché pour les peaux à 70 cents et qu'il ne pouvait pas payer plus de 60 cents en ce moment, mais qu'il payerait 70 cents s'il pouvait trouver un meilleur marché.

Le président:

Q. Vous avez dit au comité que votre commerce vous coûtait de 18 à 20 pour 100?—R. Oui, à peu près cela.

Q. Vous vendez à crédit avec livraison à domicile?—R. Oui.

Q. Si vous vendiez au comptant sans livraison à domicile, est-ce que ça ne vous payerait pas mieux?—R. Si je faisais cela je serais obligé de fermer les portes de ma boutique.

Q. Si vous vendiez la même quantité de marchandise à vos clients, et si ceux-ci consentaient à payer comptant et à apporter la marchandise eux-mêmes, quelle serait la différence dans le coût de votre commerce?—R. Je ne saurais dire parce que nous faisons concurrence à une maison qui enverrait porter un fuseau de fil à cinq milles.

[M. Thomas Bartram.]

M. Devlin:

Q. Achetez-vous des fermiers?—R. Non, pas depuis bon nombre d'années. Je ne pourrais pas le faire avec profit. Il me faudrait engager un homme et être absent continuellement de la boutique, et cela ne me payerait pas.

Q. Pourriez-vous aller acheter en faisant concurrence à la maison Swift?—R. Je crois que ce serait possible.

Q. Vendez-vous des œufs et du beurre?—R. Je n'en fais pas un commerce. J'en vends en petite quantité.

STUART HARRIS est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Quel est votre genre de commerce?—R. Je suis boucher détaillant.

Q. Abattez-vous vos animaux vous-même, ou les achetez-vous lorsqu'ils sont abattus pour les dépecer et les vendre ensuite?—R. Je les achète abattus, puis je les dépèce pour les vendre. J'achète de Gunns, Limited, lorsque je ne peux pas acheter à la campagne, de Bertella, Smithfield.

Q. Pourquoi achetez-vous d'un boucher de l'extérieur?—R. Parce que j'achète du boucher de la campagne à des conditions que je ne pourrais pas obtenir des abattoirs.

M. Stevens:

Q. Cette viande est-elle inspectée?—R. Non.

Le président:

Q. Quelle sorte de viande achetez-vous et vendez-vous?—R. Du bœuf, du lard, du veau, de l'agneau, et tous les autres produits tels que le beurre, les œufs, la graisse, le bacon et les viandes cuites. Tout.

Q. Quel prix payez-vous le bœuf à la carcasse aux abattoirs, chez Gunns, Limited? Pendant le mois de mai par exemple?

M. Devlin:

Q. Avant de rendre témoignage sur ce point, je désirerais que le témoin nous dise dans quelle partie de Toronto il fait affaires?—R. Je vous ferai remarquer que mon commerce est différent de celui de M. Bartram. Il fait affaires dans un quartier bourgeois, chez l'élite de la société, tandis que c'est l'opposé dans mon cas; je ne désire pas être questionné sur le commerce de gros de façon aussi serrée que vous l'avez fait dans son cas car je ne suis pas très au courant de ces choses. Ma boutique est située sur l'avenue Osler, Toronto-ouest, près de la rue Royce, à 15 minutes de distance de l'hôtel Peacock.

M. HOCKEN: Dans un district de bons ouvriers.

M. Stevens:

Q. Vous achetez à la carcasse?—R. Oui.

Q. Avez-vous de la difficulté à disposer des quartiers de devant?—R. J'ai fait une spécialité de ce commerce cette année, et j'ai acheté des quartiers de devant supplémentaires.

Q. Quel prix payez-vous le bœuf?—R. J'ai payé au boucher de campagne 23 cents la livre le 20 mai pour une taure qui pesait 453 livres de viande. Cela fait $104.18, livré dans ma boutique.

Le président:

Q. Pouvez-vous comparer ces prix à ceux que vous auriez payé chez Gunns pour une carcasse de bœuf semblable?—R. J'aurais pu acheter à meilleur marché car le bœuf était à la baisse depuis une couple de semaines. On pourrait acheter le même bœuf aujourd'hui pour 18 ou 19 cents, livré à ma boutique.

Q. Vous avez payé 23 cents au boucher de campagne le 30 mai, et combien auriez-vous payé à Gunns à cette date?—R. J'aurais payé le même prix à cette date.

Q. Dans un cas la viande est inspectée et dans l'autre elle ne l'est pas? En retirez-vous d'autres avantages?—R. On me donne le cœur, le foie et la langue. Cependant, je veux que vous compreniez que cela n'est pas fait comme compensation parce que j'achète du bœuf non inspecté. Le cœur vaut 10 cents la livre, le foie 10 cents la livre, en tout cela représente une valeur d'environ $2.50.

Q. Ainsi, sur 450 livres de bœuf il y a une différence de $2.50 entre le boucher de la campagne et le boucher local. Quel prix vendez-vous cette viande à vos clients?—R. Le bifteck dans la culotte se vend 38 cents la livre. C'est ce que je vends dans ma boutique aujourd'hui.

M. Stevens:

Q. Les rôtis *porterhouse?*—R. De 40 à 42 cents la livre.

Q. Les seconds rôtis?—R. Je prends tout l'aloyau, à partir du romsteak jusqu'aux côtes. Certains prétendent en retirer plus de profit en le vendant en parties séparées. Je n'ai jamais fait cela. Je le tranche en bifteck. Je vends la poitrine à 22 et 23 cents la livre. Le bœuf de crosse et le bœuf roulé à 25 cents la livre et toute la crosse à 12 cents la livre. Je coupe une partie du flanc pour en faire de la saucisse à 25 cents la livre, partie que M. Bartram vend à 12 cents la livre. M. Bartram obtient des gros prix pour les meilleurs morceaux, mais il ne vend pas aussi bien les morceaux de second choix. Vous constaterez que ces morceaux s'égalisent dans mon cas, j'ai une bonne demande pour les deux sortes.

. Y a-t-il plus de nourriture dans un morceau de choix que dans un morceau ordinaire?—R. Je préfère de beaucoup un morceau ordinaire bien préparé.

Q. En d'autres termes la demande des morceaux de choix est plutôt une question d'imagination qu'une question de différence de valeur?—R. J'empiéterais sur le terrain d'autres personnes si je disais cela.

M. Douglas:

Q. En achetant du bœuf, est-ce que vous constatez que les carcasses pèsent en moyenne 450 livres?—R. J'aime beaucoup un bœuf pesant de 425 à 450 livres.

Q. Est-ce que le poids sur pied de cet animal était de 900 à 1,000 livres?—R. L'animal auquel j'ai fait allusion pesait 912 livres sur pied. Bertella le paya 13 cents la livre, soit $118.56. Il le vendit 23 cents la livre, et en retira $3 de profit pour sa peine. Le fermier reçut $118 et le boucher $3.

M. Stevens:

Q. Qui est-ce qui a eu la peau et les rebuts?—R. Cela me revenait.

M. Douglas:

Q. Quel est le poids ordinaire du bœuf vendu dans les boutiques de détail?—R. Ceci est un facteur important du coût de la vie. Parcourez les différentes boutiques de Toronto. Allez dans la partie nord de la rue Yonge. Puis vous frappez le district de l'Avenue Road et peut-être des parties de la rue Bloor. Ils font un commerce de choix dans cette localité. Il y a ensuite le commerce de la rue Queen dans certaines

[M. Stewart Harris.]

parties. Et il y a des bouchers qui peuvent vendre du bœuf pesant de 325 à 425 livres de presque n'importe quelle qualité, et ils le font. Ils passeront une taure, une vache, ou un taureau et ils vendent quelquefois de la vache à 15 cents la livre.

Q. Votre bœuf pesant de 425 à 450 livres la carcasse une fois abattu, est-ce du bœuf de première qualité?—R. Ce bœuf de taure est du bœuf de première qualité, mais ne pèse pas autant que ce qu'il faut pour servir les gens qui désirent de gros rôtis. Vous ne pouvez pas prendre des rôtis pesants et des gros biftecks d'aloyau dans cette classe de bœuf.

Q. Vous ne pouvez pas vendre ce bœuf aux prix mentionnés?—R. Voulez-vous en faire l'essai? Il y a des bouchers qui vendront les morceaux de premier choix 15 cents plus cher que moi, et qui pourront vendre les seconds choix moins cher que je ne le peux.

Q. De combien moins cher que vous les vendent-ils?—R. Probablement pas moins que deux ou trois cents.

M. Stevens:

Q. Du bœuf d'un peu moins bonne qualité?—R. On peut dire que c'est un bœuf un peu plus commun.

M. Sutherland:

Q. Vous dites qu'on passe quelquefois du taureau ou de la grosse vache? Ce n'est pas agir de bonne foi vis-à-vis du consommateur?—R. Ce n'est pas donner au public ce qu'il croit acheter. On ne devrait pas imprimer ces choses. L'autre jour, je me tenais à l'extérieur d'une boutique de boucher, et je vis le commis tenant en main un rôti de contre-filet. Il y avait juste assez de viande pour couvrir l'os tout comme l'eau qui recouvre un rocher. Il essayait de vendre ce rôti à une femme, et c'était un boucher qui fait un gros commerce. Ses vitrines étaient remplies de viande de cette sorte. Vous pouviez dire d'après la grosseur de l'animal quelle sorte de viande c'était. Il posa le morceau sur la balance. La dame croyait faire un excellent marché, le prix l'attirait, cela se passait il y a quelques jours. Vous pouvez acheter un taureau ou une vache à meilleur marché que le bœuf de choix. Si vous n'êtes pas expert, on vous passera un taureau pour un bœuf. Quantité de bouchers vendent cette viande de cette façon. Ils ne connaissent pas la différence. Voici un exemple de ce bœuf. Un quartier de derrière de ce bœuf coûterait 27 cents au prix du gros, ce qui ferait $17.28 pour un quartier de 64 livres, une patte de bœuf de 7 livres à 25 cents la livre rapporterait $1.75; 11 livres d'os pour la soupe à 10 cents, et 10½ livres de rôti de côte à 28 cents, ou $2.94; une livre de gras à 20 cents. On trouverait 34 livres de bifteck dans la culotte à 36 cents la livre, ou $12.24. Cela porte le total de ce que j'ai acheté à 63½ livres. J'ai payé pour 64 livres. Je devrais inclure la somme de $7.23 pour les tripes de 5 bœufs.

M. Douglas:

Q. Quel chiffre d'affaires faites-vous?—R. Lorsque je répondis aux questions de la Commission des Vivres, je faisais pour $36,000 d'affaires par année. Depuis, ce chiffre a baissé sensiblement. Je fais pour environ $30,000 d'affaires dans le moment. Je suis seul, et le plus que je retire de mon commerce c'est environ 9 pour cent; je ne fais pas de livraison à domicile avec cheval. J'ai un petit garçon avant et après l'école, et un homme le samedi pour m'aider. Je suis le propriétaire de l'édifice, de l'outillage, du congélateur et des balances que j'évalue à $10,000 et sur lesquels je désire faire 6 pour cent.

[M. Stewart Harris.]

Q. Quel a été votre profit, l'an dernier?—R. J'essaie de faire quatre à cinq cents de profit par livre, si je le peux.

Q. Vous devez avoir une idée du profit que vous avez fait l'an dernier?—R. Je ne le sais pas exactement, car je suis propriétaire de deux maisons, et je mêle ces revenus à ceux de la boutique. Je tiens compte des déboursés mais non des recettes.

M. Stevens:

Q. Vendez-vous à crédit? Combien faites-vous de crédit?—R. Environ $700 par mois. C'est la somme totale de mes ventes à crédit.

Q. Faites-vous des pertes?—R. Je n'ai pas eu $100 de pertes pendant 11 ans.

Q. Vous n'en faites pratiquement pas?—R. Non.

Le président:

Q. Avez-vous des employés de chemin de fer parmi vos clients?—R. Non. J'ai un docteur et plusieurs préposés à l'abattoir.

Q. Avez-vous des avocats?—R. Non, pas un seul. Ces prix représentent les prix demandés à la classe ouvrière.

M. Douglas:

Q. Vendez-vous du bœuf refroidi?—R. Je ne vends pas de bœuf congelé. Qu'entendez-vous par bœuf refroidi?

Q. Abattu aujourd'hui, refroidi et vendu dans un mois.—R. Je n'ai jamais vendu de ce bœuf. Je crois qu'il faudrait le faire congeler pour le garder quatre semaines. Les abattoirs le gardent à une température de 40 à 44 degrés. J'aime à avoir mon bœuf et le pendre trois ou quatre jours avant de le vendre.

M. Hocken:

Q. Vendez-vous des volailles?—R. Non, sauf à certaines époques, comme Noël.

Le président:

Q. Du porc frais?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous me dire quel est le prix du porc cette année et le prix correspondant pour l'année dernière?—R. J'ai payé les porcs 29 cents la livre à la carcasse au même homme.

Q. Quel prix?—R. 30 cents la livre pour un porc de 157 livres. Ce qui est un bon porc de salaison. Je calcule que les 31 livres de la longe me coûtent 39 cents la livre soit $12.09. Une tête pesant 14 livres, à 13 cents la livre, $1.82; quatre pattes à 20 cents la livre, 35 cents; deux dos de porc pesant 15 livres à 33 cents la livre, $4.95; deux flancs de 21 livres à 34 cents la livre, $7.14; deux épaules de 14 livres à 28 cents, $3.92; deux jambons de 33 livres à 34 cents la livre, $11.22; les retailles, le gras et la panne, en tout 25 livres à 23 cents la livre, $5.75; ce qui fait un total de $47.09.

Q. Vous n'avez fait qu'un cent de profit?—R. Je vous donne le prix de vente avant que l'on ajoute le profit. Ces longes à 39 cents coûteraient 42 cents aux abattoirs.

Q. Avez-vous besoin d'ajouter à ce prix?—R. Je calcule que je ne fais pas plus que 15 pour cent. Je vends la longe taillée 48 à 50 cents la livre, la tête pour ce que je peux en obtenir. Bien que je l'aie payée 13 cents la livre, je la vendrai probablement à 10 cents la livre. Je vends les dos qui me coûtent 33 cents la livre pour 38 cents, et les flancs qui me coûtent 34 cents, 40 cents la livre. Je demande 32 cents la livre pour les épaules que j'ai calculées à 28 cents. Je vends le jambon de 38 à 40 cents, et 42 cents si je suis obligé de le trancher. C'est le prix d'une cuisse de lard

[M. Stewart Harris.]

frais. Quant aux retailles, j'en fais de la saucisse de lard et je les vends à 30 cents la livre.

Q. Combien de profit faites-vous?—R. Je ne crois pas que le chiffre dépasse 15 pour cent.

M. Davidson:

Q. Quel est le profit par livre?—R. De quatre à cinq cents la livre. Je tranche toute la viande, et il me faut faire tout le travail moi-même avec le peu d'aide dont je vous ai parlé. Je ne reçois qu'un très petit nombre de commandes qu'il me faut livrer à domicile, la plus grande partie de mes clients apportent leur viande avec eux.

Q. Si vous vous trouviez dans la même situation et si vous faisiez le même chiffre d'affaires et que vous gardiez une voiture de livraison en plus, combien vous faudrait-il ajouter à votre prix de vente pour défrayer cette augmentation dans les déboursés?—R. Antérieurement à la guerre, le service de livraison avec un seul homme coûtait de 14 à 15 pour cent du chiffre d'affaires. Actuellement, je crois que çà coûterait de 8 à 9 pour cent.

Q. Vendez-vous la viande à des prix différents à ceux qui emportent leurs paquets et à ceux qui ne l'emportent pas?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Faites-vous autant d'argent qu'avant la guerre?—R. Non, monsieur. Il me faut travailler plus maintenant. En plus de mon ouvrage il me faut faire une grande partie du travail que je faisais faire par un aide autrefois. Je travaille 70 heures par semaine.

M. Davidson:

Q. Ne pourriez-vous pas tenir deux boutiques et vendre les morceaux de premier choix dans un district et les seconds choix dans un autre district?—R. Çà ne marcherait pas. Une boutique est suffisante pour un seul homme.

Q. A-t-on déjà essayé de mettre ce projet à exécution?—R. Je ne crois pas que ce projet ait jamais réussi. J'ai connu des gens qui ont tenté de le faire lorsque le bœuf de premier choix se vendait 25 cents la livre à la carcasse, et de 30 à 32 cents la livre pour les quartiers de derrière, et j'achetais alors les quartiers de devant à un prix variant de 17½ à 19 cents la livre. Je travaillais sans répit pour écouler mes devants, et n'achetais pas de quartiers de derrière car je ne voyais pas la nécessité de vendre ces quartiers qui coûtaient 32 cents la livre à moins d'y être obligé.

Q. M. Bartram vend certains morceaux de second choix moins cher que vous? Pourquoi n'achetez-vous pas de lui?—R. Parce que son bœuf est trop gras.

Q. Il y a beaucoup de gras dans le flanc d'un bœuf de 600 livres?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Dans les conditions actuelles, est-ce que le consommateur bénéficie du fait que vous ne faites pas autant d'argent qu'autrefois?—R. C'est le consommateur qui en bénéficie. Lorsque nous pouvions acheter certains morceaux de viande à 16 cents la livre et les revendre 20 cents, nous faisions un profit de 20 cents par dollar, c'est-à-dire 20 pour cent sur le prix d'achat. Vous prenez le lard qui se vend aujourd'hui à 40 et 42 cents, prix du gros. J'aime beaucoup le porc de Routley. Ils ont une manière toute particulière de le refroidir. Il vous faut vendre ce lard 50 et 53 cents la livre pour en tirer un petit profit. Je paie les filets de 48 à 50 cents et je les vends à un profit de 5 cents, soit 55 cents la livre.

[M. Stewart Harris.]

Q. Le résumé de vos réponses c'est que le consommateur obtient le bénéfice de votre méthode de transiger les affaires aujourd'hui?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Lorsque vous ne vous procurez pas de la viande de la campagne, vous l'avez de Gunns. Vous avez entendu M. Bartram parler de l'union entre les marchés à bestiaux, les marchands à commission et les agents de change? Etes-vous au courant de cette situation?—R. Non.

Q. Vous n'avez jamais abattu d'animaux vous-même?—R. Non, monsieur. Je suis un boucher de détail. Je n'abats pas les animaux. Tous les bouchers détaillants qui n'abattent pas leurs animaux devraient être appelés des coupeurs de viande, et tous ceux qui les abattent devraient porter le nom de bouchers.

L'hon. M. Fielding:

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans les affaires?—R. Depuis onze ans au mois d'octobre.

Q. Pour parler d'une manière générale, comment les profits se comparent-ils avec ceux que vous faisiez avant la guerre?—R. J'aimerais mieux ceux que je faisais avant la guerre. La proportion était plus élevée et mon placement d'argent était moins considérable.

Q. Vous avez fait plus ou moins d'argent qu'avant la guerre?—R. J'en fais moins maintenant.

M. Euler:

Q. Vous voulez dire une perte véritable ou d'après la base de ce que votre profit achètera?—R. Les profits que je réalise pour Harris sont plus faibles. J'ai un chiffre d'affaires en argent mais non en livres de viande vendues, simplement parce que les prix sont élevés.

Le président:

Q. Est-ce que vous faites plus d'argent par livre de viande?—R. Moins, et moins dans le total.

Q. Dites-nous quelque chose des prix actuels du beurre?—R. J'achète de la Wm. Davies Co., à 54 cents pour le beurre de crèmerie n° 1-Glengrove.

Q. A combien le revendez-vous?—R. A 58 cents.

Q. Est-ce que vous le délivrez?—R. Je fais tout ce que le consommateur désire, dans des bornes raisonnables.

Q. Votre marge de profits est de 4 cents la livre?—R. Oui, sur cette qualité particulière. Je revends le beurre que j'achète de Mitchells à 56 cents, pour 60 cents.

Q. Avez-vous d'autres qualités de beurre que le beurre de crèmerie?—R. Oui, j'ai du beurre de laiterie, du beurre que j'achète à 52 cents en boulettes d'une livre, il est très choisi, je le revends à 55 cents la livre.

Q. Votre marge de profits est de 3 cents la livre pour cette qualité de beurre? En avez-vous en gros morceaux?—R. Non, monsieur. Je n'en ai pas en stock, excepté en hiver, lorsque je puis en garder un stock plus considérable, mais il est impossible de le garder en été.

Q. Combien avez-vous payé vos œufs, récemment?—R. Je les ai payés de 49 à 53 cents la douzaine. Je les reçois de Dundalk. Cela me coûte un sou de plus pour les faire envoyer.

Q. Avez-vous fait beaucoup d'affaires?—R. Pas depuis plusieurs mois. Leurs prix varient de 52 à 54 cents.

[M. Stewart Harris.]

Q. Et vous payez de 49 à 53 cents plus un sou?—R. C'est exact. Depuis que vous avez reçu ces rapports hier, les œufs ont baissé de deux, trois et quatre cents la douzaine.

Q. Combien vendez-vous vos œufs? Quel est votre profit?—R. Je retire un profit au détail de quatre à cinq cents par douzaine.

M. Sutherland:

Q. Achetez-vous dans la campagne?—R. J'en reçois d'une distance d'environ 17 milles en dehors de la ville.

Le président:

Q. Faites-vous le commerce du lard fumé et du jambon?—R. Oui. Je paie 50 cents la livre à Armour pour du lard fumé spécial de longe que je détaille à 60 cents. Je le tranche et le vends à 60 cents.

Q. Et les jambons?—R. J'ai des jambons Wiltshire à 40 cents la livre. Je les désosse et s'ils sont désossés je les tranche et les vends à 55 cents. Cela me fait réaliser un profit de cinq à six cents la livre, pour un jambon avec les os. Je constate qu'il est plus profitable d'acheter des jambons Wiltshire que d'acheter des jambons, sauf en hiver.

M. Sutherland:

Q. Nous croyons que le flanc Wiltshire, c'est le cochon fendu en deux?—R. C'est sous cette forme que je les achète en hiver. Je les vends maintenant. Quelques personnes qui font le commerce du jambon disent que le terme véritable est Gammet.

Q. Est-ce que le prix de 50 cents est pour des jambons fumés?—R. Pour du jambon frais.

Le président:

Q. En votre qualité de coupeur de viande ou détaillant, voyez-vous un moyen par lequel le commerce pourrait être réglé afin de répondre aux besoins d'un commerce plus dispendieux? Je veux dire: Est-ce qu'on pourrait les amener en contact par quelque moyen afin de diminuer les frais de distribution?—R. Lorsque les gens commencent à gagner moins d'argent, il faut qu'ils se contentent de rations plus faibles. S'ils font tant de milliers de piastres par année ils doivent s'en contenter pour vivre, mais s'ils ne font pas autant que cela ils réduisent leurs dépenses. Ils n'achèteraient pas autant d'aloyau de bœuf. Celui qui fait de l'argent achète plus et paie plus que celui à salaire. Plus un homme a d'argent plus il dépense. C'est la règle générale comme je l'ai constatée.

M. Euler:

Q. Vous avez déclaré qu'en achetant une carcasse de bœuf vous avez payé 22 ou 23 cents la livre pour une carcasse apprêtée? Si vous l'achetiez maintenant, à combien pourriez-vous l'acheter?—R. A 18 cents la livre.

Q. Comment expliquez-vous cela? Pourquoi le prix baisse-t-il?—R. La plupart des marchands de salaisons ont craint qu'il y eut une grève lundi matin. Ils se sont fait une provision de bœuf en prévision de cette grève.

Q. Alors, c'est une condition locale temporaire?—R. Je l'ignore. Ils ont un surcroît de stock dans le moment.

M. Reid:

Q. Ils se sont préparés pour une grève?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Qui peut durer rien qu'une semaine?—R. Le temps chaud a fait du tort au commerce.

M. Sutherland:

Q. Pourquoi?—R. Les gens cessent de manger de la viande.

Le président:

Q. Y a-t-il quelque évidence de trust parmi les grands marchands de salaisons qui puisse causer de la difficulté à un marchand comme vous d'exercer votre commerce? Avez-vous de la difficulté à obtenir des produits de Gunns, Armours, Wm. Davies, de Swift ou d'aucune de ces compagnies?—R. Je vais vous dire. J'ordonne aux marchands de salaisons de tout m'envoyer payable sur livraison. C'est mon offre ordinaire depuis que je suis dans les affaires. En transigeant les affaires de cette manière, un homme qui paie à mesure, peut obtenir un rabais d'un demi-sou, d'un sou et quelquefois de plusieurs sous qu'une autre maison qui ne fait pas les affaires de cette manière.

Q. Le prix additionnel pour ceux qui achètent à crédit serait une assurance prise par le marchand de salaisons contre le risque supplémentaire de perte?—R. Je ne dirais pas cela. Ce peut être un encouragement au commerce.

M. Reid:

Q. Avez-vous déjà fait abattre des animaux à l'abattoir municipal?—R. Oui, par la Wm Davies Company. Pas dernièrement. La compagnie Armour et d'autres petits marchands sont les seuls qui abattent les animaux à l'heure actuelle.

Q. Vous êtes un boucher de la ville et vous ne faites pas d'affaires avec l'abattoir municipal?—R. Parce que je ne le pourrais pas. Si je pouvais acheter en grandes quantités, cela pourrait être différent, mais si je pouvais acheter de cette manière il faudrait que j'engage un homme. Il me coûterait approximativement $4 par jour. Il me faudrait avoir une voiture de livraison. Supposons que j'achèterais aux marchés à bestiaux de l'union, il faudrait que j'achète en grandes quantités et me fier à mon propre jugement. Puis il faudrait que je mène le bétail à l'abattoir municipal, payer pour le faire abattre et puis aller le chercher.

Q. Vous ne faites pas le commerce d'abatage?—R. Il faudrait que je paie un des employés municipaux pour le faire abattre. Je perdrais toute une journée, il faudrait que je me fasse remplacer. Peut-être que cet homme me coûterait $4 ou $5 par jour. Et il me faudrait aussi avoir une voiture de livraison pour transporter les animaux de l'abattoir à mon magasin, et si je ne réussissais pas mieux que ceux qui ont eu leurs bestiaux à l'état brut, je ferais mieux de le faire préparer.

Le président:

Q. Vous pouvez acheter des gens qui vendent le bœuf en grandes quantités, et l'avoir à meilleur compte que si vous alliez chercher votre vache, l'abattre vous-même et la faire transporter à votre magasin?—R. Oui, monsieur.

M. Hocken:

Q. Combien d'animaux vendez-vous maintenant?—R. Je n'en vends plus que deux. J'en ai déjà vendu jusqu'à sept.

Q. Supposons qu'un homme eût un assez gros commerce pour vendre deux animaux tous les jours, est-ce que cela lui serait profitable?—R. Cela dépendrait entièrement de son aptitude à acheter des bestiaux vivants et estimer quelle proportion il tuerait.

[M. Stewart Harris.]

Le président:

Q. D'après le témoignage de M. Bartram, je crois qu'on ne vend pas de bétail au marché municipal?—R. Je crois que la compagnie Armour le fait abattre là. On me dit qu'il y a trois personnes au marché qui l'achète sur pied.

Q. Ils achètent le bétail à ce marché et ils le conduisent à l'abattoir municipal pour le faire abattre?—R. Je puis citer ce que fait le monsieur que vous avez mentionné il y a quelque temps, M. Darby. Il va à la campagne et il achète le bétail, puis il le conduit à l'abattoir municipal et le fait préparer. Il l'achète pour son propre commerce, et s'il veut faire une transaction il le vend.

M. SUTHERLAND: Cela confirmerait la déclaration de M. Argue à l'effet qu'en raison de leur chiffre d'affaires, les abattoirs peuvent vendre les carcasses et les délivrer aux bouchers à meilleur marché que s'ils le faisaient eux-mêmes.

M. Euler:

Q. Est-ce que n'importe qui peut faire l'abatage des animaux et avoir de la viande toute prête à aussi bon compte que le gros abattoir?—R. Non, je ne le pense pas.

M. Davidson:

Q. Pensez-vous que l'intervention des abattoirs considérables n'augmenterait pas le prix des viandes?—R. Je l'ignore. J'aimerais à ce que vous preniez note de quelque chose que je tiens des marchands de salaisons à l'effet que les frais d'exploitation sont ajoutés au coût de l'article.

Le président:

Q. Les frais d'exploitation de tout commerce doivent être ajoutés au prix de l'article?—R. Pas dans notre cas. Ils proviennent des profits que nous réalisons. Ils donnent un bénéfice net à l'abattoir, puis les propriétaires demandent un prix qui couvrira les frais d'exploitation, ce qui leur donne un profit supérieur à ces frais. Le coût de leur travail et la dépréciation leur sont garantis.

L'hon. M. Fielding:

Q. Le président vous a demandé si vous aviez pleine liberté pour effectuer vos achats? Vous achetez payable sur livraison et vous avez un avantage précis comme n'importe qui obtiendra d'une transaction au comptant. Avez-vous toute liberté? Ou s'il y a un grand nombre de choses qui vous portent à croire qu'il existe un trust parmi ces grandes maisons? Pouvez-vous vous adresser à Smith, Jones ou Brown ou à n'importe qui dans le but d'effectuer vos achats?—D. Oui. Ils vendent avec plaisir. Il y a de la concurrence dans mon métier.

M. Hocken:

Q. Si vous deviez un compte à Gunn, pourriez-vous aller chez les Swifts et vous procurer de la viande?—R. En conscience je ne le pourrais pas, mais ils m'en vendraient si je m'adressais à eux.

M. Euler:

Q. Vous dites qu'il y a de la concurrence dans votre métier, est-ce que des prix différents vous sont cotés par les différents marchands?—R. Quelques marchands demandent des prix spéciaux à différents jours. Une firme envoie une lettre spéciale tous les jours.

[M. Stewart Harris.]

M. Reid:

Q. Est-ce que des vendeurs vous visitent de jour en jour?—R. Deux ou trois fois par semaine.

M. Stevens:

Q. Pouvez-vous faire concurrence à la boucherie de Timothy Eaton? Trouvez-vous que sa concurrence est vive?—R. Oui, je trouve qu'elle est très forte. Je crois qu'il fait une provision de tranches de viande, et il annonce un bon marché exceptionnel ce jour-là afin de s'en débarrasser, un certain nombre de milliers de livres de bœuf pour ragoûts à 15 cents la livre, et ainsi de suite. D'autres compagnies vendront le romstek comme article de choix à 37 cents la livre.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'elles perdront de l'argent?—R. Elles perdront de l'argent sur cet article. Elles vendent toutes les hanches qu'elles peuvent et puis elles essaient de se rattraper sur d'autres sortes de viandes que l'article de choix ce qu'elles perdent sur celui-ci.

M. Euler:

Q. Est-ce que les prix sont plus bas en moyenne?—R. En moyenne ils sont plus élevés.

M. Stevens:

Q. Alors pourquoi y a-t-il de la difficulté à leur faire de la concurrence?—R. Je parle de ces prix spéciaux.

Le président:

Q. Dans les parties ordinaires y a-t-il de la difficulté à leur faire de la concurrence, sauf lorsqu'elles offrent des occasions au public?—R. Je ne puis pas faire de ces ventes spéciales. Je ne puis supporter les pertes qu'elles consentent à subir.

La séance est suspendue.

Le comité se réunit à 4 heures de l'après-midi, M. Stevens au fauteuil.

On appelle, assermente et interroge W. J. PARKS.

Le président suppléant:

Q. Où est votre établissement?—R. Dans la rue Bloor ouest, Toronto.
Q. Quelle est votre spécialité?—R. Les épiceries et les viandes.
Q. Depuis combien de temps avez-vous exercé votre commerce?—R. Environ 9 ans.
Q. Etes-vous une société commerciale?—R. Non.
Q. Ce commerce vous appartient?—R. Oui.
Q. Vous êtes le propriétaire?—R. Oui.
Q. Quel est votre chiffre total d'affaires?—R. $66,000 l'année dernière; environ 40 pour 100 de viandes et 60 pour 100 d'épicerie.
Q. Combien cela vous coûte-t-il pour exercer votre commerce?—R. Les frais totaux s'élèvent à environ 19½ pour 100.
Q. Vous avez des livres?—R. Oui.

Q. Faites-vous la livraison des marchandises?—R. Oui.

Q. Combien avez-vous de voitures de livraison?—R. J'ai deux voitures de livraison et une automobile pour les livraisons spéciales.

M. DOUGLAS: Une Ford?—R. Oui.

Le président intérimaire:

Q. Faites-vous les affaires au comptant ou au crédit?—R. Au comptant et au crédit.

Q. Combien avez-vous perdu sur les comptes?—R. Mes pertes sur les comptes depuis que je suis dans les affaires, depuis neuf ans, ont été d'environ $1,000. La plupart ont eu lieu les deux premières années que j'exerçais mon commerce.

Q. Vos pertes ont été très faibles?—R. Oui. Durant les cinq dernières années je n'ai pas perdu $25.

M. Devlin:

Q. Où demeurez-vous?—R. Au numéro 544 Dovercourt Road.

Q. Le numéro de votre magasin?—R. 471 et 473 rue Bloor ouest, Toronto.

Le président intérimaire:

Q. Vous ne vendez que des articles de qualité supérieure?—R. Oui.

Q. A combien s'élèvent vos profits nets sur votre chiffre d'affaires de l'année dernière?—R. En tant que je puis les calculer, je réalise à peine 20 pour 100 sur mon commerce.

Q. Quel est votre profit net?—R. Je ne pourrais vous le dire.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous voulez dire vingt pour 100 sur le chiffre d'affaires brut?—R. Oui.

M. FIELDING: Cela serait un gros chiffre.

M. DOUGLAS: Cela coûte 19½ pour 100 pour réaliser ce profit et il n'a qu'une marge d'un demi pour 100.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous voulez dire que vous ignorez quel a été votre profit net l'année dernière?—R. Je savais l'époque à laquelle tous mes comptes étaient payés—je n'ai pas encore fait l'inventaire. Je fais l'inventaire en juin, et je ne puis pas savoir quel a été mon profit net avant de faire l'inventaire.

Q. Vous ne pourriez pas le dire sans faire l'inventaire?—R. Non.

Le président intérimaire:

Q. Quels ont été vos profits dans l'exercice précédent?—R. En tant que je me le rappelle, environ le même montant.

Q. C'est un petit chiffre après avoir alloué la somme de votre salaire?—R. Si je pouvais vendre mon commerce de viandes et ne m'occuper que des épiceries je ne ferais pas le commerce des viandes. Je m'approvisionne une fois par semaine et je sais quels sont mes profits, et ils ne s'élèvent pas en moyenne à 18 pour 100. C'est un commerce d'articles de qualité supérieure, et il faut que j'achète ce qu'il y a de mieux pour satisfaire ma clientèle, et c'est presque impossible de faire aucun profit. Il faut acheter des quartiers et des quantités supplémentaires de bœuf.

Q. Combien payez-vous une carcasse?—R. Suivant le cours du marché, environ 25 cents et jusqu'à 23 et 22 cents.

[M. W. J. Parks.]

Q. Le prix a baissé un peu la semaine dernière?—R. Oui.

Q. Combien payez-vous pour les quartiers de derrière?—R. Jusqu'à 30 et 32 cents.

Q. Quelle sorte de bœuf achetez-vous?—R. Le bœuf numéro 1, pesant en moyenne 550 livres, quelquefois plus et quelquefois plus léger.

M. Devlin:

Q. De qui achetez-vous?—R. De n'importe qui.

Le président intérimaire:

Q. Achetez-vous en toute liberté de n'importe quel marchand?—R. Oui.

Q. Avez-vous coutume d'acheter des grands abattoirs?—R. J'achète surtout des grands abattoirs.

Q. Vous n'avez jamais de difficultés à vous procurer du stock?—R. Oh! non, jamais.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous croyez qu'on vous triche à ces prix-là?—R. Nous achetons au cours du marché et nous ignorons si on nous triche ou non.

Q. Croyez-vous que vous achetez en face d'une vive concurrence?—R. Oui. Nous constatons que les prix sont invariablement les mêmes. Il arrive qu'une maison fasse une offre spéciale. Elle peut être encombrée d'un certain genre de marchandises et elle peut faire une offre spéciale, mais les prix sont invariablement les mêmes. Ils sont généralement les mêmes pour le mouton et le bœuf.

Q. Ayant égard au prix du bœuf sur pied, estimez-vous que si vous aviez les facilités convenables vous pourriez faire vos achats et abattre vos animaux à meilleur compte que vous le pourriez en achetant d'un abattoir?—R. Je ne l'ai jamais fait et je ne crois pas que je le pourrais. Je crois qu'un abattoir devrait pouvoir faire le commerce du bœuf mieux et plus économiquement qu'une petite maison. Je pense qu'il y aurait du gaspillage si j'entreprenais d'abattre mes propres animaux.

Q. Pensez-vous que les abattoirs font le commerce mieux et plus économiquement?—R. Je suis convaincu que oui, parce qu'ils font de l'argent avec les issues.

Q. Combien vendez-vous l'aloyau de bœuf de première qualité?—R. Environ 45 à 48 cents la livre, et de 48 à 52 cents la livre pour les tranches de filet.

Q. Achetez-vous les viandes de qualité inférieure?—R. Nous les vendons, mais nous perdons de l'argent.

Q. Combien les vendez-vous?—R. 12, 15 ou 18 cents. Il y a des gens qui achètent cette viande à bon marché.

Q. Votre expérience est passablement la même que celle de M. Bartons?—R. Elle est tout à fait la même.

M. Reid:

Q. Vous achetez de gens indépendants?—R. Oui.

Q. Achetez-vous du beurre?—R. Quelquefois.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous avez dit que les prix étaient tous les mêmes? Est-ce un accident ou le résultat d'un combinaison?—R. Je ne pourrais vous dire cela, mais cela ne fait pas de doute. Je pense qu'ils savent très bien le prix de la viande, parce que les commis voyageurs arrivent le même jour et les prix sont ordinairement les mêmes.

[M. W. J. Parks.]

M. Douglas:

Q. Est-ce que cela ne vous semble pas étrange?—R. Voici ce que 'en pense; ils savent ce qu'ils font. Ils se tiennent tous ensemble comme pour le marché aux fruits.

Q. Avez-vous un arrangement avec les détaillants quant à la fixation des prix?—R. Aucun.

Q. Il n'y a pas d'entente parmi un groupe de bouchers ou d'épiciers en ce qui concerne le cours des prix?—R. Je n'ai jamais demandé à personne de faire cela. Il n'y a pas de fixation de prix.

Q. Votre commerce vous coûte 19½ cents. Ne serait-il pas possible de réduire les frais?—R. Ce serait possible si je pouvais me passer du service de livraison et sans les dépenses des hommes.

Q. Vous dites que vous réalisez un chiffre d'affaires de $66,000?—R. Oui.

Q. Et combien d'hommes avez-vous?—R. J'ai deux hommes de la ville dans ma boucherie et deux dans mon épicerie, ainsi que deux jeunes filles et deux conducteturs. Et puis j'ai des employés supplémentaires à la fin de la semaine, à part ma famille.

M. Devlin:

Q. Quels sont leurs gages?—R. Je leur paie de $15 à $22 par semaine. Et je paie $10.50 aux jeunes filles.

M. Douglas:

Q. Vous dites que votre commerce de viandes constitue 40 pour cent de votre chiffre total d'affaires? Il vous faut deux hommes pour vous aider dans votre commerce à part les employés supplémentaires le samedi?—R. Oui.

Q. Cela ferait $26,000 ou $27,000. M. Harris exerce son commerce à bien meilleur marché avec un chiffre d'affaires de $30,000.

L'hon. M. FIELDING: N'est-il pas possible que les frais d'exploitation d'un commerce ne veulent pas dire tout à fait la même chose. Quels sont les item qui entrent dans les frais de son commerce?—R. Un homme peut compter une chose que l'autre ne comptera pas. Quels sont les éléments qui entrent dans les frais d'un commerce selon vous?

Le TÉMOIN: Les gages des hommes, l'exploitation du commerce, les frais de la livraison. Le fourrage a monté de prix. Le foin est à la hausse. Il se vend $52 la tonne. Il coûtait $25 il y a cinq ans. Les frais dans l'exercice de mon commerce depuis 1914 ont augmenté de plus de 5½ pour cent.

M. Douglas:

Q. Quel loyer payez-vous?—R. Cent piastres par mois et les taxes, environ 2 pour cent de mon chiffre d'affaires.

L'hon. M. Fielding:

Q. Quels sont les autres item?—R. Il y a les gages et les dépenses de bureau. Nous ne faisons pas de publicité, et puis il y a le chauffage, l'éclairage et les taxes d'eau.

Q. Et votre propre salaire?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quel est votre salaire?—R. $20 par semaine, à part notre subsistance qui s'élève à $15—total de $35 par semaine.

[M. W. J. Parks.]

M. Sutherland:

Q. A combien évaluez-vous votre éclairage, votre chauffage et vos taxes?—R. L'année dernière on a demandé $4.50 de taxes municipales. L'éclairage et mes dépenses ont été de $10 par mois, plus la gazoline et la lumière électrique.

Q. Vous n'avez pas eu à payer une taxe de guerre sur les profits?—R. Je n'en ai certainement pas payé.

Q. Vous avez calculé cela avec soin, ce 19½, et vous n'entrevoyez aucun moyen de le réduire?—R. Il n'y a pas moyen de le réduire, nous avons des employés supplémentaires. Je suis ordinairement au magasin moi-même et je fais beaucoup d'écritures, à partir de 7 heures du soir jusqu'à 10 heures, et j'ai un autre homme avec moi, deux hommes dans l'épicerie, deux jeunes filles et moi-même. Les jeunes filles reçoivent l'argent et font la comptabilité.

M. Reid:

Q. Combien calculez-vous que votre système de crédit ajoute aux frais?—R. Si je pouvais me passer d'un teneur de livres, j'épargnerais $15 par semaine, $60 par mois.

Q. Est-ce que cela vous serait profitable de ne plus faire crédit?—R. Non, ce serait impossible dans le moment, même quelques députés qui sont présentement ici, des médecins, des avocats et des agents d'immeubles qui sont tous fiables et qui paient très bien, sont au nombre de mes clients. Cela ne me serait pas profitable de ne plus faire crédit.

M. Davis:

Q. Que pensez-vous du commerce par téléphone et de son effet sur le coût de la vie?—R. A mon sens, le plus grand nombre des ménagères se servent du téléphone trop souvent, ce qui augmente les frais de livraison dans une grande mesure. Il m'arrive souvent d'avoir trois messages téléphoniques de la même maison dans la matinée et deux fois dans l'après-midi, et chaque livraison coûte 5 cents. Nous avons un système régulier de livraison, nous commençons une route à neuf heures du matin, une autre à 9.30 heures, à 10 heures, 11 heures et 11.30 heures dans différentes directions.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une idée de la proportion de vos dépensses que les frais de livraison constitue?—R. J'essaie de l'établir. Mes frais de livraison varient de 5½ à 6 pour cent. Nous ne pouvons l'établir exactement, parce que les frais de l'entretien des voitures seront plus élevés dans une année que dans l'autre.

M. Hocken:

Q. Où se trouve votre magasin?—R. Rue Brunswick, près des rues Bloor et de Spadina.

M. Douglas:

Q. Combien avez-vous de stock?—R. Environ $7,000 peut-être, cela se monte à $7,000 je crois, avec les garnitures. Mes garnitures ne sont pas luxueuses, les rayons appartiennent au magasin et mes garnitures ne sont pas trop dispendieuses.

Q. Si vous en faites le calcul, vos voitures de livraison et toutes les dépenses occasionnelles dans votre épicerie, vous n'aurez pas grand'chose pour $1,500.

[M. W. J. Parks.]

M. Reid:

Q. Il me semble que le nombre de commis que vous avez est trop grand pour un chiffre d'affaires de $60,000?—R. J'ai dit $66,000.

Q. Il me semble que vous avez un personnel trop nombreux eu égard au chiffre d'affaires que vous faites?—R. Il peut sembler en être ainsi, ce serait comme je vous le disais, quelques commandes s'élèveraient à $5, quelques-unes à $1 et il y a un très grand nombre de comptes, mais ce sont de très bons comptes, et voilà ce qu'il en coûte pour exercer un commerce. Je fais l'inventaire de ma boucherie tous les lundis. Nous payons à l'heure actuelle $30 la tonne pour de la glace. Et le papier qui coûtait anciennement 5½ cents la livre en coûte maintenant 11 cents, et c'est la même chose dans le cas des sacs de papier. Et puis pour le gouvernement, nous avions coutume d'envoyer 25 chèques pour les taxes et ils coûtaient 25 cents et les mêmes chèques coûtent maintenant $1; 2 cents pour chaque chèque et deux cents pour les frais de poste.

M. Douglas:

Q. En ce qui concerne les frais pour les sacs de panier et le papier, je croyais que vous le pesiez avec les articles à l'intérieur?—R. Non, monsieur, nous ne faisons jamais cela; le papier ne va jamais sur la balance.

Q. Mais il y a une proportion de vos marchandises que vous pèseriez dans le papier?—R. Non, même les légumes et les marchandises de ce genre ne sont pas pesés du tout.

M. Reid:

Q. Avez-vous déjà tenté d'engager vos clients à acheter en plus grandes quantités afin de déduire le coût?—R. J'ai essayé, et on m'a dit que si je ne pouvais les servir ils iraient ailleurs.

Le président:

Q. Lorsque le public demande un certain service et que vous désirez obtenir son encouragement et le conserver, vous êtes obligé de passer par ce qu'il veut?—R. Oui, ou il ira ailleurs.

M. Hocken:

Q. Est-ce que votre commerce se dirige vers le nord-est?—R. Au nord et à l'est à travers Rosedale.

M. Sutherland:

Q. Entre les frais d'administration et les frais de livraison vous ne pouvez peut-tre pas établir une grande réduction en vertu du système actuel, alors qu'une demi-douzaine d'épiciers envoient leurs voitures de livraison par la même route; est-ce qu'une partie de ces frais ne pourrait pas être épargnée?—R. Non, ce ne serait pas possible. Nous avons trois livraisons par jour; nous ne pourrions pas faire grand'chose de ce côté. A partir de cette saison de l'année nous ne pouvons pas réduire notre personnel et notre commerce s'en va. C'est une partie importante de notre commerce. Nous avons de bons employés et nous devons les garder, et nous allons perdre de l'argent dans les quelques mois qui vont suivre.

M. Douglas:

Q. Je pense que le vrai secret de votre commerce est que votre boucherie vous fait perdre trop d'argent?—R. Si je pouvais disposer de mon commerce de boucherie sans faire tort à mon épicerie, j'en disposerais demain.

[M. W. J. Parks.]

Q. Vous voulez dire que cela ferait tort à votre épicerie?—R. Je suis convaincu que personne ne peut réussir dans le commerce des viandes à moins qu'il ne s'en occupe personnellement, à moins qu'il ne surveille tous les détails lui-même.

M. Davis:

Q. Quelle proportion de vos commandes arrivent par le téléphone?—R. Quatre-vingt pour cent de mes commandes arrivent par téléphone.

M. Reid:

Q. Est-ce que ce sont pour la plupart de petites commandes?—R. Non, ce sont les plus grosses commandes.

Le président:

Q. La quantité de chaque commande est faible?—R. Oui, ces gens-là achètent au jour le jour.

M. Reid:

Q. La quantité de chaque commande est faible?—R. Pour les besoins de la maisonnée.

Q. Combien seraient délivrées avant le dîner, par exemple?—R. Quelquefois on commandera six morceaux de savon, quelquefois du pain. Nous avons délivré le pain à une perte de neuf et demi ou dix pour cent.

M. Hocken:

Q. Est-ce que vous vendez beaucoup de pain?—R. Peut-être trente pains par jour. Le plus grand nombre de mes clients ont leur pain des boulangers, mais nous vendons un certain nombre de pains.

M. Devlin:

Q. Voulez-vous dire que vous vendez la viande à perte toute l'année?—R. Non, pas durant toute l'année, quelquefois nous faisons un peu d'argent. Nous payons plus pour la glace, et par conséquent nous perdons de l'argent.

Q. Mais vous faites un assez bon profit pendant quelques mois de l'année?—R. Je ne pense pas que nous faisons plus que 18 pour cent en moyenne avec nos viandes.

L'hon. M. Fielding:

Q. Pour revenir à la question de vos achats, y a-t-il quelque explication du fait curieux que les prix que vous mentionnez comparés avec ceux de vos concurrents sont toujours les mêmes?—R. Je ne puis pas vous donner d'explication; je ne puis rien que supposer.

Q. Mais vous avez des soupçons?—R. Je ne puis que supposer.

Le président:

Q. Quelle est la concurrence entre les grandes maisons; vous sert-elle? Est-ce que leurs représentants vous voient chaque jour?—R. Oui, tous les jours.

Q. Combien de voyageurs vous voient tous les jours?—R. Il y a ceux de la *Harris Abattoir Company*, ceux de la *Swift Canadian Company*, de Gunns, de *Matthews-Blackwell*, et le commis-voyageur de Davies m'appelle souvent tous les jours par téléphone.

[M. W. J. Parks.]

Q. Il y a cinq grandes maisons dont les commis-voyageurs vous rendent visite tous les jours?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Et par un accident inexplicable, ils ont tous les mêmes prix?—R. Nous constatons que les prix sont pratiquement les mêmes d'une journée à l'autre, à moins que quelqu'un ne veuille se débarraser de quelque chose, et alors nous l'obtenons à meilleur compte. Il peut arriver qu'il leur faut disposer de quelques marchandises afin de faire de la place pour d'autre stock.

M. Sutherland:

Q. Elles achètent toutes au même marché, et par conséquent vous vous attendez à ce que leurs prix soient environ les mêmes.

L'honorable M. FIELDING: En substance, mais pas exactement.

M. SUTHERLAND: Nous avons eu un exemple de cela hier, dans le cas de M. Throop qui a acheté du stock et qui l'a serré.

Le TÉMOIN: Le genre d'articles qu'il vend est complètement différent de ce que nous vendons à Toronto. Il y a un homme à Toronto qui vend le même genre d'articles, la viande la meilleure marché qu'il puisse acheter, ayant peut-être deux ou trois jours, et de la viande très maigre.

Le président:

Q. Vos clients n'achèteraient pas cette espèce de viande?—R. Je ne voudrais pas l'avoir dans mon magasin.

M. DOUGLAS: Cet homme fait un chiffre d'affaires d'un demi-million par année et il est dans les affaires depuis huit ou dix ans.

Le PRÉSIDENT: Vingt-cinq ans.

M. DOUGLAS: Et cependant il fait de bonnes affaires.

Le TÉMOIN: Il est possible de faire de bonnes affaires dans ce commerce.

M. Douglas:

Q. Il est évident qu'il donne satisfaction à sa clientèle?—R. C'est bien cela. Il y a des gens à Toronto qui vendent le même genre de marchandises et qui font aussi de l'argent.

M. Hocken:

Q. Dans quel quartier de Toronto?—R. Rue Queen, il y a un grand nombre de magasins qui exercent ce commerce. Ce quartier ne conviendrait pas à mon magasin.

Le président:

Q. Vos clients peuvent payer ce que vous leur demandez?—R. Nous ne pouvons pas nous débasser des parties de qualité inférieure. Il y a des parties de qualité inférieure, telle que le cou, le flanc et le bas de côte que nous sommes obligés de vendre à sacrifice ou de jeter.

Q. A qui vendez-vous cela?—R. La plus grande partie de nos issues sont vendues à la Swift Canadian Company.

Q. Vous les revendez?—R. A 60 cents les cents livres pour les os et la meilleure qualité de graisse à cinq cents la livre. C'est là la moyenne.

[M. W. J. Parks.]

M. Hocken:

Q. Est-ce que cette graisse est clarifiée et bouillie ou mise en barils?—R. On en emploie une partie pour faire du suif, et une autre partie pour la fabrication de l'oléomargarine et ainsi de suite.

M. Douglas:

Q. Avez-vous quelques renseignements à nous donner au sujet du lard fumé?—R. Nous achetons différentes qualité de lard fumé sur le marché. Nous vendons le lard fumé de Harris et celui de White, surtout celui de White. Nous trouvons que c'est un bon lard fumé. Nous payons 46 cents la livre le bacon de White, ce prix est pour du bacon de flanc.

Q. Il est bien meilleur marché que le Swift Premium?—R. Ce lard fumé Premium est un bon lard fumé, nous le vendons, mais je pense que le nom y fait plus que quoi que ce soit.

Q. Vous laissez entendre à vos clients que ce bacon à 46 cents est du bacon aussi bon?—R. Il est annoncé et celui qui l'annonce est obligé d'avoir un plus haut prix pour sa marchandise.

Le président:

Q. Quel est le nom du marchand?—R. C'est la White Packing Company.

Q. C'est une petite compagnie?—R. C'est une compagnie peu importante.

Q. Combien vous rapporte-t-il?—R. 55 cents la livre. Sur chaque côté je perds une demi-livre ou un quart de livre.

Q. Vous vendez le lard fumé Swift's Premium?—R. Oui.

Q. Combien vous coûte-t-il?—R. 47 et 48 cents la livre.

Q. A quel prix le vendez-vous?—R. 58 cents la livre.

M. Sutherland:

Q. Est-ce qu'il est pris dans le dos ou dans le flanc?—R. Dans le flanc.

M. Davis:

Q. A quel prix vendez-vous les articles en conserves, les légumes par exemple, les tomates, les pois, les fèves et le maïs?—R. Les tomates se vendent à 20 cents, le maïs de 23 à 25 cents. Il y a deux qualités de maïs. Les pois ont monté de 15 à 25 cents. Les haricots varient de 22 à 25 cents, selon la qualité.

Q. Qu'est-ce qui constitue la différence? Sont-ils coupés ou avec les filaments?—R. Non, la différence est dans la qualité. La différence dans les qualités des boîtes varie.

M. Douglas:

Q. Alors vous vous considérez à la merci des fabricants de conserves?—R. On nous demande à l'heure actuelle de commander des marchandises. Nous ne savons rien des prix avant que les marchandises ne soient sur le marché. Nous ne savons pas actuellement ce que nous allons payer pour les marchandises.

M. Davis:

Q. Achetez-vous de n'importe qui?—R. Nous achetons de qui bon nous semble.

Q. C'est-à-dire de n'importe quel marchand de gros?—R. Oui.

Q. Mais pas de la campagne?—R. Non.

[M. W. J. Parks.]

Le président:

Q. Qu'est-ce que vous achèteriez à l'automne?—R. Nous faisons des provisions de tomates.

Q. Vous n'achèteriez pas par chargement de wagon?—R. Non.

Q. Vous achèteriez un mélange de marchandises?—R. Oui, nous achèterions un chargement de wagons de marchandises mélangées.

M. Sutherland:

Q. Achetez-voous les haricots en masse?—R. Oui.

Q. A combien les détaillez-vous?—R. A 12½ cents la livre.

Q. Combien vous coûtent-ils?—R. La qualité que j'ai achetée de bonne heure dans la saison coûte 9¼ cents la livre.

Q. Vous auriez pu les acheter à meilleur marché plus tard?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Sur quels articles y a-t-il une tendance vers un fléchissement de prix sur le marché?—R. C'est difficile à dire. Nous ne pouvons dire quels sont les prix du marché. Nous ne pouvons faire que des suppositions. Nous ignorons ce qu'ils sont actuellement. Nous avons reçu la visite des voyageurs de commerce qui ont essayé de nous vendre des conserves, et nous ignorons ce que vont être ces prix.

Q. Est-ce qu'ils cotent des prix plus ou moins que l'année dernière?—R. Non, ils ne cotent pas le coût sur le marché.

Q. Ils s'attendent à ce que vous achetiez les marchandises et que vous les payez ensuite?—R. Oui.

Q. Si vous n'aimez pas à faire cela vous pouvez vous passer d'eux?—R. Je pourrais dire que d'après moi les maisons de gros se soutiennent l'une l'autre. Si un homme vient vous coter un prix aujourd'hui pour quelques marchandises, et qu'il revient à la fin de la semaine vous constaterez que ses prix sont exactement les mêmes que ceux des autres. J'ai pu quelquefois acheter un article, l'homme vient le lendemain et le prix est le même. J'ai raison de croire qu'un homme leur rend visite et les tient au courant des prix.

Q. C'est l'association des épiciers?—R. Oui. Je crois que le fabricant et le producteur de marchandises sont passablement en contact avec l'épicier en gros et ils ont arrangé leurs prix. Nous avions coutume de réaliser un profit assez élevé sur le blé filamenté, et maintenant nous ne pouvons pas en payer les frais. Si je vendais seulement cette marchandise, je ne pourrais pas continuer mon commerce.

Le président intérimaire:

Q. Quel en est le prix actuel?—R. 15 cents.

Q. Ce n'est pas une augmentation bien considérable?—R. On a diminué le prix du blé filamenté et on a accordé à l'épicier en gros un plus gros profit lorsqu'on en a diminué le prix.

M. Douglas:

Q. Avez-vous acheté des conserves d'un marchand de salaisons indépendant?—R. Quelquefois.

Q. Est-ce que vous pouvez encore le faire?—R. Non, nous ne pouvons plus le faire depuis deux ans.

Q. Pourquoi?—R. Ils vendent par l'intermédiaire des marchands de gros. Je ne connais personne qui s'adresse au marchand de salaisons indépendant. Il n'y a pas de marchand de salaisons qui s'adresse aux détaillants pour leur demander d'acheter des marchandises.

[M. W. J. Parks.]

Q. Vous avez des courtiers à Toronto?—R. Oui.

Q. Des représentants des fabricants qui font le commerce des conserves?—R. Oui.

Q. Est-ce qu'ils ne s'adressent jamais aux marchands de détail?—R. Oui, mais ce sont des revendeurs tout de même.

Q. Supposons qu'il vous vende un chargement de wagon de conserves mélangées y compris des fruits et des légumes—est-ce que des hommes qui exercent cette profession ne vous rendent pas visite?—R. Quelquefois.

Q. Vous n'achetez pas ces marchandises?—R. Quelquefois nous achetons quelques espèces de marchandises et nous nous assurons d'un débouché pour les écouler, mais on ne peut pas risquer d'attendre la visite de ces représentants, vu qu'il peut survenir une mauvaise récolte et il est impossible de se procurer les marchandises, et on est sujet à ne pas en avoir.

Q. Supposons que vous dites: "Je désire 150 caisses de tomates, de maïs, de haricots et de pois"?—R. C'est une commande sous condition et ils ne s'engagent pas à remplir votre commande à l'automne.

Q. Ils vous diront qu'ils vont vous donner une garantie de 50 pour 100—R. Oui.

Q. Mais ils ne sont sous aucune obligation et vous n'êtes sous aucune obligation?—R. Lorsque les prix sont nommés, si nous ne voulons pas prendre la commande, nous rejetons leur offre, mais si les prix sont élevés ou que les marchandises sont rares nous serons contents de nous les procurer.

Le président intérimaire:

Q. Il y a une autre particularité: Il est impossible pour le fabricant de conserves de fixer ses prix au commencement de la saison avant qu'il ne sache comment seront les récoltes et à quel prix il va pouvoir acheter ses produits—ce sont les matières brutes. Si la récolte de tomates est faible, le prix va être élevé, et il ne peut vous donner les prix maintenant. Est-ce là la raison?—R. C'est une des raisons. Une autre chose qui contribue à la cherté de la vie, c'est la douane élevée sur les fruits et sur les tomates, et sur les autres marchandises qui arrivent de l'autre côté de la frontière. Les tomates se vendent à 40 cents la livre. Elles arrivent maintenant sur le marché et mieux vaudrait que nous n'en eussions pas. Je ne crois pas qu'il y ait un épicier à Toronto qui réalise jamais une piastre de profit à les vendre.

M. Douglas:

Q. Cependant votre commerce vous oblige à les vendre?—R. Oui, ainsi que d'autres articles.

Le président intérimaire:

Q. Cela s'applique aux fruits et aux légumes hors de saison?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Pourquoi les gens les achètent-ils en dehors de la saison?—R. Les gens de toutes les classes sociales les achètent. Les femmes dont les maris gagnent $15 par semaine ou $50 par semaine les veulent tous aussi bien. Il n'y a pas de doute à ce sujet.

L'hon. M. Fielding:

Q. Si la douane était enlevée, quel en serait l'effet?—R. Les marchandises seraient meilleur marché, il ne peut y avoir de doute à ce sujet.

Q. Il se fait une importation considérable de ces marchandises?—R. Oui, nous payons 42 cents le panier d'une pinte ce qui est le prix du gros et ils se détaillent de 45 à 50 cents le panier.

[M. W. J. Parks.]

M. Sutherland:

Q. Est-ce que le prix des fraises en conserves varie beaucoup?—R. Pas beaucoup. Cela dépend. Une fois que le prix est fixé il demeure le même pendant toute la saison.

Q. Les fraises en conserves ont augmenté n'est-ce pas?—R. Tout dépend du prix fixé d'abord. Si le prix monte il demeure le même durant toute la saison. Je crois que les fabricants de conserves paient aux producteurs canadiens cette année 25 cents la boîte, et s'ils font cela le prix des fraises va être élevé.

M. Douglas:

Q. Trouvez-vous que dans votre commerce la demande pour ces marchandises va en augmentant? Est-ce qu'il y a une plus grande demande pour ces marchandises cette année que l'année dernière?—R. C'est parce qu'un grand nombre de ces personnes disent qu'elles préfèrent les conserves de fabriques que les conservets domestiques.

Q. Je parle de la demande pour les tomates.—R. Non, la demande n'est pas plus grande.

Q. Pas plus grande que l'année dernière?—R. Je dirais que depuis la fin de la guerre les gens reçoivent plus qu'avant, il en résulte peut-être un plus grand nombre de ventes.

Q. Il m'est venu à l'idée que c'est un fait singulier que des fraises se vendent à 42 cents dans cette saison de l'année, alors que l'année dernière elles se vendaient seulement 25 cents la boîte.—R. Tout cela est très bien, mais tel est le prix du marché.

Q. Est-ce qu'il est dû à la rareté de ces fruits ou à la plus forte demande?—R. C'est dû à la plus grande rareté des fruits et à la plus grande demande. Cela peut aussi être dû à une récolte inférieure, mais on m'a dit l'autre jour que 5 wagons de fraises pouvaient suffire à Toronto pendant une journée, et il n'y en a que deux qui en apportent, et aussitôt que la demande arrive des fabricants de conserves, les prix sont élevés.

Q. Vous parlez du marchand de gros?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Voulez-vous parcourir ces prix de détail à Toronto publiés dans la *Gazette du Travail* le 19 mars, il y a toute une liste de denrées avec les prix à Toronto, et voulez-vous avoir la bonté de nous laisser savoir ce que vous pensez de ces prix; ce sont les prix au 15 février. (On remet une liste au témoin.)—R. Je ne pense pas qu'on a vendu du bon aloyau de bœuf à 25 cents cette année à Toronto.

Le président suppléant:

Q. Vous pourriez nous dire ce que vous pensez avoir été les prix exacts en tant que vous vous les rappelez, à cette époque?—R. 35 et 40 cents la livre; ce romsteck se vendait à 30 cents la livre, le rôti de côte à 30 et 35 cents la livre. Je dirais que 25 cents est un prix raisonnable pour le rôti d'épaule, pour une tranche de rôti de bœuf d'épaule. Pour les côtelettes de porc, ce prix de 48 cents la livre pouvait être exact à cette époque; le bacon à 45 cents ne fait pas réaliser un gros profit pour du bacon de première qualité. Le prix du lait à 16 cents la pinte est exact. Il en est ainsi du prix donné pour du beurre de crèmerie à 60 cents la livre. Le beurre s'est vendu plus cher durant les trois derniers mois que depuis plusieurs années. Le 15 février, le beurre de crèmerie de première qualité se vendait à 65 cents la livre. Le saindoux de qualité supérieure se vendait à 33 et 35 cents—je pourrais vous dire messieurs qu'il y a des fabricants à Toronto—je ne pense pas qu'on devrait le leur permettre, qui mettent du saindoux dans des boîtes supposées peser une livre et qui pèsent deux onces en moins; ce n'est pas juste pour le public.

[M. W. J. Parks.]

Q. Il y a une loi contre cela?—R. Non, il n'y en a pas, le saindoux ne se vend pas à la livre. Les œufs à 65 cents la douzaine, c'est le prix moyen pour les œufs, le pain 5·3 cents par livre—un pain pèse une livre et demie.

Q. Ce prix de 5·3 cents la livre n'est pas exact?—R. Ce n'est pas exact, les pains se vendaient alors 10 cents.

Q. Combien un pain pèse-t-il, est-ce un pain de deux livres?—R. C'est un pain d'une livre et demie, pour un seul pain, trois livres pour le pain double.

Q. Combien est la farine la livre?—R. Un sac de 24 livres se vend à $1.75, cela dépend de la farine. Le riz de bonne qualité se vend à 15 cents la livre, cela dépend de la qualité. D'après moi, le prix indiqué pour les haricots est élevé. 12½ cents constituent un bon prix pour les haricots. Cela serait à peu près le bon prix pour 90 livres, le prix moyen. Les pois valent de 15 à 25 cents selon la qualité; le plus haut prix est 25 cents. Les prix varient de 23 à 25 cents. Le prix du sucre granulé est à peu près exact. Le prix indiqué pour le thé est à peu près juste. C'est un prix très bas pour du café que 45 cents la livre; les prunes valent de 25 à 35 cents la livre.

M. Douglas:

Q. Comment ces prix comparent-ils avec vos prix?

Le PRÉSIDENT: Généralement ils sont bas.

Le TÉMOIN: J'ignore d'où vous avez obtenu ces prix. Il ne s'est pas vendu de la viande de première qualité à Toronto aux prix indiqués.

M. Douglas:

Q. Ce sont des prix inférieurs à ceux que vous demandez?—R. Oui, dans quelques cas; du café à 45 cents la livre—il ne s'est pas vendu de bon café au détail à ce prix-là depuis les deux dernières années. J'ai été dans les affaires assez longtemps pour savoir de quoi je parle, et les gens de Toronto achètent du café qu'ils paient en moyenne 55 cents.

M. Hocken:

Q. Que dites-vous de la suggestion que votre commerce est un peu supérieur à celui de la plupart des épiciers, un peu supérieur à celui de la plupart des épiciers?—R. Non, mon commerce équivaut à peu près à celui de la plupart des épiciers; il y a des commerces supérieurs au mien; le mien est un bon commerce local.

Le témoin est congédié.

M. JERRY BURNS, 408 rue Dundas-est, Toronto, est appelé, assermenté et interrogé.

Le président intérimaire:

Q. Quel est votre genre de commerce?—R. Les épiceries et les provisions, j'ai un petit stock de provisions.

Q. Vous vendez de la viande fraîche?—R. Non, je ne fais pas le commerce de la viande fraîche.

Q. Quel est votre chiffre total d'affaires par année?—R. $27,000 ou $28,000.

Q. Est-ce que votre commerce est personnel ou si c'est une compagnie à responsabilité limitée?—R. C'est un commerce personnel.

Q. Faites-vous crédit?—R. Je vends au comptant et à crédit, c'est-à-dire que je vends un peu à crédit et un peu au comptant, mon commerce est prospère et je fais des transactions générales.

[M. Jerry Burns.]

Q. Est-ce que vous faites la livraison des marchandises?—R. Oui, j'ai un cheval et une voiture.

Q. Combien avez-vous de commis?—R. Je n'ai rien qu'un commis et j'ai un vieillard qui vient travailler de temps en temps et que je paie continuellement.

Q. Vous dites que votre chiffre d'affaires s'élève à environ $27,000?

Q. Combien cela vous coûte-t-il?—R. Environ 12 pour cent pour la transaction des affaires sans rien garder pour moi, et en ajoutant $1,500 par année pour mon salaire; mes dépenses d'administration s'élèvent à environ 15 pour cent.

Q. Est-ce là un chiffre assez exact?—R. Oui, c'est un chiffre assez exact.

M. Hocken:

Q. Est-ce que votre magasin se trouve près de celui de Sumack?—R. Non, c'est dans le premier pâté de maisons à l'ouest du Parlement, je suis dans l'ancien établissement de Mulqueen.

Q. Est-ce que votre commerce est un commerce local?—R. J'ai quatre ou cinq clients dans Rosedale, et quelques personnes qui avaient coutume de demeurer dans l'ancien quartier, sont devenues à l'aise, se sont établies vers le nord et sont encore mes clients.

Q. C'est un assez bon district?—R. Oui, au nord de ce district sur la rue Berkley, à partir de mon établissement jusqu'à Carleton, c'est préférable qu'à partir de mon établissement vers le sud.

M. Douglas:

Q. Quels sont vos profits de l'an dernier sur $27,000?—R. J'ai calculé en prenant $1,500 pour mon salaire, que mes profits nets s'établissent à 2 pour cent du chiffre d'affaires brut.

Q. C'est-à-dire au-dessus de $1,500?—R. Oui.

Q. Cela ferait environ $550?—R. Oui, je calcule à peu près cela.

Q. Cela vous donnerait un salaire net d'environ $2,100?—R. Oui, je calcule toujours que mon commerce vaut à peu près $2,000 par année.

M. Hocken:

Q. Quel loyer payez-vous?—R. $45, et je pose mes propres garnitures. Je calcule $50 pour le loyer et pour mes garnitures. Le loyer a juste doublé depuis que je suis locataire. Il y a dix-neuf ans, je payais $25 par mois.

M. Devlin:

Q. Vous y avez été dix-neuf ans?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous faites la concurrence aux grands magasins à rayons?—R. Je suis obligé de leur faire la concurrence.

Q. Est-ce que votre commerce augmente?—R. Mon commerce a augmenté les dix premières années, un peu chaque année. J'ai acquis un assez bon commerce d'épiceries à l'angle de deux rues, et lorsqu'il a commencé à être établi sur des bases solides, il est devenu aussi difficile de le conserver que de le faire propérer. Nous avons eu à faire face à de mauvaises dettes, quelquefois un client déménageait du voisinage et la maison était louée par quelqu'un qui achetait de son propre épicier, et il m'était impossible de conserver mon client. Il a été aussi difficile de conserver le commerce que de le faire prospérer.

[M. Jerry Burns.]

Le président intérimaire:

Q. Combien avez-vous perdu en mauvaises dettes?—R. Depuis la guerre, nous n'avons pas perdu autant. Nous ne faisons pas crédit à n'importe qui à moins qu'il ne fût solvable. Anciennement, je courais volontiers le risque.

Q. Est-ce que vous vous êtes fait attraper quelquefois?—R. Je me suis fait attraper un bon nombre de fois.

Q. Vous avez appris une leçon?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Vous dites que la concurrence des grands magasins est assez vive?—R. Je n'ai pas répondu à votre question. Il n'y a pas de doute qu'elle est vive à en juger par la quantité de marchandises qu'ils vendent.

Q. Avez-vous augmenté votre commerce au cours de ces trois dernières années?—R. Je ne fais que le maintenir. Mes affaires ne varient pas beaucoup parce que je fais affaires pratiquement avec les mêmes gens tout le temps. Nous vendons un peu à quelques clients de passage, mais ceux-ci sont, soit des piétons, ou se hâtent de se rendre à leur ouvrage et nous n'avons pas fait de grands efforts pour mettre les marchandises à l'étalage. Je l'ai déjà essayé anciennement mais ce ne fut pas un succès.

Q. Quelles sont les dimensions de votre magasin?—R. Il a un front de 17 pieds et une profondeur de 30 ou 40 pieds.

Q. Votre commerce est une espèce d'épiceries à l'angle de deux rues?—R. Je conduis un commerce d'épiceries à l'angle de deux rues dans un district résidentiel moderne de travailleurs. Un grand nombre de ceux-ci sont propriétaires, et cela explique pourquoi la population n'augmente pas beaucoup.

M. Devlin:

Q. Vous avez déclaré que vous prenez environ $1,500 par année pour votre salaire?—R. Oui, je l'établis à environ $1,500 et quelque.

Q. Sans vouloir entrer dans les détails de votre commerce, est-ce qu'un homme peut vivre avec $1,500?

M. Hocken:

Q. Vous n'imputez pas le loyer contre vos dépenses personnelles, mais contre votre commerce?—R. Oui, contre mon commerce.

Le président intérimaire:

Q. Vous demeurez au-dessus de votre magasin?—R. Oui.

Q. Et ce montant comprend le logement?—R. Ce montant comprend le logement.

L'honorable M. Fielding:

Q. Est-ce que vous comprenez les objets que vous tirez du magasin pendant l'année?—R. Nous ne comprenons pas tout ce que nous tirons du magasin. Je suppose que nous devrions ajouter un petit montant pour cela. Nous ne tenons pas compte de tout.

Q. Un homme dans le commerce des épiceries est très apte à retirer une grande partie de sa subsistance de son épicerie?—R. Nous vendons un peu de viande.

M. Douglas:

Q. Vous ne vendez pas de viande d'aucune sorte?—R. Les seules que nous ayons sont des jambons fumés désossés et des jambons cuits.

[M. Jerry Burns.]

M. Hocken:

Q. Combien vendez-vous votre jambon?—R. 75 cents la livre, et nous l'achetons à 60. Le mien est séché par un saleur de viande nommé Fuller. Je ne fais pas d'affaires avec les grands marchands de salaisons à part une petite quantité d'oléomargarine que j'achète de Harris. Leur représentant vient nous voir tous les jours.

Q. Vous faites commerce régulier d'épiceries?—R. Oui, du beurre, des œufs, du fromage.

Q. Vendez-vous des fruits?—R. Je ne vends pas beaucoup de fruits. Je vends peut-être pour $50 de fruits par semaine.

Le président intérimaire:

Q. Quel prix payez-vous pour cela?—R. Onze sous.

M. Hocken:

Q. La plupart de vos clients apportent avec eux leurs marchandises?—R. La plupart. Nous en livrons un peu; les commandes données par téléphone.

Le président intérimaire:

Q. Où achetez-vous votre beurre?—R. Je n'en vends qu'une seule qualité, c'est du beurre de beurrerie; je le paie 57 et le vends 65 sous la livre. Le beurre de laiterie est un peu meilleur marché, mais on a beaucoup de difficultés à l'obtenir. Je n'ai pas eu une livre de beurre de laiterie depuis bien longtemps.

L'honorable M. Fielding:

Q. Le beurre que vous achetez vous est livré chez vous?—R. Oui. Les marchands d'Ottawa reçoivent leur beurre directement des beurreries, mais il n'en est pas ainsi pour nous. Le nôtre vient de Winchelsea et porte la marque "Star".

M. Douglas:

Q. On le livre ici au même prix que chez vous?—R. On le reçoit directement; pour ma part, j'ai à payer le profit de l'intermédiaire.

M. Hocken:

Q. Ne pouvez-vous pas l'acheter directement?—R. Non, j'ai essayé de l'acheter directement, mais je n'ai pas pu réussir.

M. Devlin:

Q. Qui sont les intermédiaires?—R. La maison Marshall est l'intermédiaire dans ce cas; ce sont les seuls agents.

Q. Si vous pouviez acheter directement de ces gens, sans avoir à passer par l'intermédiaire, quel est le meilleur marché auquel vous pourriez l'acheter?—R. Je crois que ces gens réalisent un profit de deux sous la livre—ce n'est qu'une suppositiion, je ne saurais le dire au juste. Ils en ont déjà fait la remarque: "Nous touchons deux sous la livre là-dessus."

Le président suppléant:

Q. Est-ce qu'ils vous livrent la marchandise?—R. Oui.

Q. Les expéditeurs la livrent?—R. Oui.

[M. Jerry Burns.]

M. Hocken:

Q. Où achetez-vous vos marchandises?—R. Je les achète entièrement de l'extérieur depuis trois ou quatre mois.

Q. Des cultivateurs?—R. Oui, des environs de Woodstock, de Richmond Hill et de Scarborough.

Q. De quelle manière vous sont-elles expédiées?—R. Celles qui me viennent de Woodstock sont expédiées par messageries. Mon fournisseur de Richmond Hill apporte sa marchandise sur le Metropolitan et la livre lui-même à mon établissement.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous réalisez quelque profit sur la vente du pain?—R. Non, j'y perds de l'argent. Si je ne vendais que du pain, avec les dépenses d'exploitation que j'ai à payer, je perdrais beaucoup d'argent.

Q. Est-ce que vous vendez du lait?—R. J'exploite une laiterie de l'autre côté de la route et une autre tout près de mon établissement. Autrefois, on ne pouvait acheter un pain sauf chez l'épicier du coin, mais aujourd'hui on peut l'acheter partout, chez le pâtissier, chez le marchand de crème glacée, et tout le monde s'est lancé dans le commerce de l'épicerie et tous vendent du pain.

Q. Et tous nous disent qu'ils font de l'argent? C'est le pain qui amène les clients au magasin, tout comme le tabac et les allumettes.

Le témoin est renvoyé.

M. D. W. CLARKE est appelé, assermenté et interrogé.

Le président suppléant:

Q. Vous êtes épicier?—R. Oui.

Q. Faites-vous d'autre commerce?—R. L'épicerie seulement.

Q. Est-ce sous le nom d'une compagnie limitée?—R. Non, un commerce personnel.

Q. Où se trouve votre établissement de commerce?—R. Sur l'avenue Road.

M. Douglas:

Q. C'est une propriété de grande valeur dans cette partie de la ville?—R. Oui.

Le président intérimaire:

Q. Quel est le total de vos recettes?—R. $90,000.

Q. Vous un commerce de comptant et de crédit?—R. Oui.

Q. Un commerce mixte?—R. Oui.

Q. Vous faite aussi la livraison?—R. Oui.

Q. Combien de voitures de livraison avez-vous?—R. Quatre.

Q. A combien se chiffrent vos frais d'exploitations?—R. A 18½ pour 100.

Q. Sont-ce là des chiffres que vous pouvez démontrer par vos livres?—R. Oui.

Q. Vos frais de livraison sont compris dans cela?—R. Oui, ils représentent environ 7 pour 100.

M. Devlin:

Q. Est-ce que cela comprend les salaires?—R. Oui.

Q. Combien d'employés avez-vous?—R. Dix.

Le président suppléant:

Q. Est-ce que ce pourcentage comprend également les gages des préposés de livraison?—R. Oui.

Q. Et des commis et teneurs de livres?—R. Oui.

Q. Du caissier également?—R. Oui.

Q. A combien estimez-vous votre profit net?—R. Mon profit net a été comme celui de bien d'autres depuis deux ans; je crois que 75 à 90 pour 100 des épiciers qui ont eu à employer une main-d'œuvre quelconque depuis deux ans seraient disposés à vendre leur commerce s'ils le pouvaient. Les profits ont été des plus minimes.

M. Douglas:

Q. Il n'y a pas eu de profit?—R. Non, pas depuis deux ans. Les dépenses sont très lourdes et les profits trop petits.

Q. Auriez-vous quelque remède à suggérer?—R. Non, et cela va dûrer aussi longtemps que les prix resteront élevés.

Q. Les prix de la main d'œuvre?—R. Oui, et ceux des produits.

M. Devlin:

Q. A quoi attribureriez-vous cela?—R. A l'âpreté aux affaires. Les gens ne veulent point perdre leur commerce et ils vendent leurs marchandises à profit très limité. On réalise un profit de sept cents sur une livre de beurre. Nous faisions autant que cela lorsque nous vendions le beurre à 25 ou 30 cents la livre. Avec deux fois le montant d'argent de placé—la moitié des profits—

Le président intérimaire:

Q. Vous faisiez beaucoup plus d'argent lorsque les prix étaient la moitié de ce qu'ils sont aujourd'hui?—R. Oui, je faisais plus d'argent.

M. Douglas:

Q. A combien s'élève votre stock de marchandises?—R. A environ $18,000.

Q. Cela comprend votre ameublement?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Vous dites que vous attribuez cet état de choses au désir des gens de rester dans le commerce?—R. Oui, au désir qu'ils ont de retenir leur commerce.

Q. C'est là une des causes de la cherté de tout?—R. Non, c'est une cause de la diminution de nos profits.

Q. L'entrée des grandes maisons, comme les établissements de salaisons, dans le commerce de détail a-t-elle eu d'autre effet?—R. Je ne saurais dire si l'entrée de ces établissements dans le commerce de détail a pu avoir quelque effet; je crois que ces établissements ont été une bénédiction pour le pays en ce qui a trait à la conservation des produits alimentaires.

Q. Mais, j'entends le commerce de détail—parce que la plupart de ces établissements exploitent un commerce de détail régulier. Ils ont des magasins de détail par toute la ville?—R. Ils ont des magasins qui relèvent de leur propre commerce, la plupart du moins, ne vois pas de quelle manière ces magasins puissent avoir un effet quelconque sur le coût de la vie.

Le président intérimaire:

Q. Vous voulez parler de magasins du genre de ceux de Davies et de Matthews et Blackwell?—R. La maison Davies a des magasins à Toronto.

Q. Est-ce que ces magasins affectent votre commerce?—R. Non.

M. Devlin:

Q. Vous ne vendez pas de viandes du tout?—R. Oui, nous vendons le bacon, les viandes cuites et la saucisse, mais non pas les viandes fraîches.

Le président intérimaire:

Q. Pouvez-vous faire à ce comité quelque suggestion qui lui permettrait de découvrir la cause de la cherté de la vie, étant donné que vous faites moins d'argent que par le passé?—R. On nous condamne; les journaux du pays n'ont jamais cessé de condamner les marchands détaillants comme étant la cause de la cherté de la vie, et ces marchands n'en sont pas la cause. Je crois que les manufacturiers et les marchands de gros y sont pour beaucoup. Pendant que nos profits sont limités, les manufacturiers et les marchands de gros continuent à réaliser les mêmes profits qu'ils réalisaient autrefois. On nous a tranché nos profits, 25 cents la caisse sur ceci et 25 cents sur cela. Il nous est impossible de vendre plus cher, et nous perdons le profit.

Q. Pendant que vos produits étaient réduits, pensez-vous que ceux des marchands de gros augmentaient relativement?—R. Non, mais ces gens n'ont rien perdu.

Q. Leurs profits sont aussi considérables?—R. Oui, et peut-être davantage.

Q. Pensez-vous que ces maisons de gros maintiennent leur pourcentage de profit?—R. Je le crois; je ne saurais le dire d'une manière positive. Je crois que les maisons de gros ont réalisé de gros bénéfices depuis trois ou quatre ans—des bénéfices énormes.

M. Douglas:

Q. Quelle est votre méthode d'achat? Achetez-vous directement des manufacturiers?—R. Si je le pouvais, mais ils ne veulent pas vendre. L'étau se resserre de plus en plus. Autrefois j'achetais quelques-unes de mes marchandises des entrepreneurs, mais, un après l'autre, ils ont abandonné cela, à cause des commerçants de gros qui s'y objectaient.

Le président intérimaire:

Q. Pouvez-vous nous indiquer quelques-uns des produits que vous achetiez autrefois directement des manufacturiers et que vous ne pouvez pas acheter maintenant?—R. Autrefois, je pouvais acheter les potages de Campbell d'un de ces entrepreneurs.

Q. Combien de temps y a-t-il de cela?—R. J'ai acheté ainsi jusqu'au mois de novembre il y a deux ans passés, je crois.

Q. Vous achetiez d'un entrepreneur?

M. Douglas: Ce sont des potages américains, ceux-là.

Le témoin: Ils sont vendus par une maison de Montréal qui a, elle seule, le droit de vente pour tout le Canada. Elle vend aux maisons de gros. Cette maison me vendait autrefois, mais elle ne le fait plus.

Le président intérimaire:

Q. Aujourd'hui elle vend par l'entremise d'un entrepreneur local?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Et quelle raison a-t-elle donnée pour ne plus vous vendre ces produits?—R. Que les maisons de gros s'y objectaient.

Q. Elle ne vous a pas même envoyé son représentant?—R. Elle refusait de me vendre.

[M. D. W. Clarke.]

Q. Y a-t-il d'autres articles de ce genre? Des cornichons, par exemple?—R. Je n'achetais pas ces produits.

Q. Et les chocolats de Cowan?—R. On les recevait autrefois dans de plus grandes boîtes. On nous accordait dix pour cent là-dessus et aujourd'hui on nous a retranché ce profit.

Q. Pouvez-vous acheter ces produits directement?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous acheter les chocolats Baker directement?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous acheter de l'Impérial directement?—R. Non.

Q. Où achetez-vous le blé filamenté?—R. De l'entrepreneur, mais ils ne vendent à nul autre. Je ne puis pas acheter les allumettes d'Eddy; je ne vends pas une boîte d'allumettes d'Eddy où autrefois j'en vendais dix boîtes; je ne veux pas acheter des maisons de gros pour la raison qu'elles sont coalisées et nous obligent à ne vendre que les allumettes d'Eddy; nous n'avons pas le droit de vendre celles d'une autre compagnie.

Q. Vous achetez les allumettes Dominion?—R. Oui.

Q. Achetez-vous celles-là directement de la manufacture?—R. Oui.

Q. Et vous économisez par ce moyen?—R. Oui, j'achète à meilleur marché.

Q. Pensez-vous que ce serait de nature à réduire le coût de la vie, si les marchands détaillants pouvaient acheter directement des manufactures, en quantités raisonnables, sans doute?—R. Cela dépend entièrement du marchand détaillant; le grand trouble c'est que beaucoup de marchands détaillants ne songent pas qu'ils sont dans les affaires pour eux-mêmes, mais qu'ils y sont pour le public, et ils croient que s'ils peuvent réaliser 10 pour 100 de profit ils sont tenus de le donner au public, et dans ce cas ils ne réalisent aucun profit pour eux-mêmes.

Q. Pour notre part, c'est le public auquel nous sommes intéressés, mais vous voulez dire que la raison pour laquelle le fabricant a abandonné de vendre aux marchands détaillants, c'est que ceux-ci profitaient des prix élevés et réduisaient ainsi son marché?—R. Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. La raison pour laquelle le fabricant ne vend plus directement au marchand détaillant, c'est que les marchands de gros continuent à resserrer l'étau et ne lui permettront plus de vendre directement au commerce de détail.

M. Devlin:

Q. N'est-ce pas vrai qu'un certain nombre de fabricants ont signé des contrats avec une ou deux firmes de manière à ce que si vous vouliez faire des affaires avec eux dans l'Ontario-ouest vous seriez obligé de traiter avec ces firmes, ou avec d'autres firmes dans d'autres parties du Canada et avec lesquelles ces fabricants ont également signé des contrats, et que vous, qui voulez avoir certaines marchandises, seriez obligé d'acheter d'une ou l'autre de ces compagnies qui sont sous contrat avec les fabricants?—R. C'est possible; je n'en sais rien.

Q. J'ai déjà rédigé certains de ces contrats.—R. C'est possible. Je vous ferai remarquer qu'il y a un grand nombre de ces choses au sujet desquelles je manque de renseignement.

M. Douglas:

Q. Est-ce qu'il y a un grand nombre de ces articles d'épicerie que vous ne pouvez pas acheter directement?—R. Le sucre.

Q. Pourriez-vous réaliser quelque profit si vous pouviez acheter le sucre directement?—R. On ne nous permettra pas cela; autrefois nous pouvions l'acheter directement.

Q. A cette époque vous étiez sur la liste des entrepreneurs?—R. Oui.

Q. Mais vous n'aviez pas d'escompte?—R. Oui.

Q. Et on vous empêche de l'acheter ainsi aujourd'hui?—R. Oui.

[M. D. W. Clark.]

M. Devlin:

Q. Pouvez-vous acheter le riz de cette manière?—R. Je n'ai jamais essayé cela.

Q. Pouvez-vous acheter le sirop directement?—R. Ceci tombe dans la même catégorie que l'empois. Non, nous ne pouvons pas acheter cela directement.

M. Hocken:

Q. Vendez-vous les céréales en grosses quantités?—R. On peut les acheter mais non pas en grandes quantités.

Q. Pensez-vous que le fait de mettre les céréales en boites soit de nature à ajouter au coût de cette marchandise?—R. Je ne saurais le dire, parce que la mise en boîtes au moyen de machines se fait à meilleur marché que nous puissions le faire nous-mêmes; il en est ainsi de la farine. Lorsque le Contrôleur des vivres fit abandonner cette pratique de la mise en petites boîtes et nous obligea à l'emboiter nous-mêmes, non seulement ce fut un embarras mais il en est résulté une augmentation du coût plus considérable pour le public que si l'on avait permis aux fabricants de continuer eux-mêmes cette mise en boîtes.

Q. Et le flocons de maïs?—R. L'emboitage de cette préparation se fait à meilleur marché à la machine que nous pourrions le faire nous-mêmes.

Q. Quel est le poids d'une boîte de flocons de maïs?—R. Dix onces.

Q. A combien le vendez-vous?—R. A quinze cents.

Q. Comment se fait-il que le prix en soit si élevé?—R. Je ne le sais pas.

M. PARKS: Lorsque vous parlez de la cherté de la vie, une des raisons de cette cherté est que dans un grand nombre des articles en faveur desquels on a fait une grande réclame, le public ne reçoit pas pour la valeur de son argent. Je pourrais ajouter qu'un certain nombre d'épiciers de Toronto s'organisent; ils se sont même constitués en corporation, en vue d'acheter ensemble, mais les fabricants sont tellement contrôlés par les marchands de gros qu'ils ne vendent plus aux commerçants de détail. Dans quelques jours le Comité sera appelé à étudier cette question; les fabricants ne veulent pas vendre au commerce de détail parce qu'ils en sont empêchés par les épiciers en gros.

Le président intérimaire:

Q. Etes-vous en mesure de fournir dès ce moment quelque preuve à ce sujet?—R. Non; M. R. C. Dawson, le président du comité, peut vous dire cela. On a expédié hier une lettre au président de ce comité.

M. Douglas:

Q. Est-ce là une organisation générale?—R. Vous parlez des fabricants? Il nous est impossible d'acheter; l'association des marchands de gros nous en empêche.

M. Hocken:

Q. Ne pouvez-vous pas vendre la farine d'avoine en vrac?—R. Oui, c'est ce que nous faisons maintenant.

Q. Est-ce que le public la demande?—R. Très peu de gens la demandent.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vendez-vous la farine d'avoine Quaker?—R. Oui, en carton.

M. Hocken:

Q. Combien de farine y a-t-il dans un carton de Quaker?—R. Trois livres et demie.

[M. D. W. Clarke.]

Q. Savez-vous si les commerçants de gros se sont associés dans ce genre de commerce? Votre association n'a-t-elle pas protesté?—R. Je ne saurais dire s'ils se sont associés, mais il existe à cet effet une entente entre eux et les fabricants.

Q. Vous savez qu'il existe une entente en vertu de laquelle on ne vous permet pas d'acheter directement?—R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas libre d'acheter comme vous voulez?—R. Non.

Q. Et si vous étiez libre d'acheter vous pourriez vendre à meilleur marché au public?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous nous avez parlé de $90,000 de recettes totales?—R. Oui.

Q. Je présume que vous pourriez faire un plus gros chiffre d'affaire sans augmenter de beaucoup vos frais d'exploitation?—R. J'ai vendu une plus grande quantité de marchandises avec moins d'argent.

Q. N'est-ce pas un fait que dans la plupart des commerces, y compris l'épicerie, il y a un trop grand nombre de gens et trop de salaires de payés?—R. Oui.

Q. Peut-être s'il y avait moins de gens dans une ligne particulière d'affaires les marchandises pourraient se vendre à plus bas prix; je ne parle pas seulement de l'épicerie, mais le grand nombre de gens qui s'y sont jetés n'est-il pas responsable de la cherté des marchandises?—R. Il y a une tendance sous ce rapport à certains endroits, je crois; mais on ne saurait tenir les épiciers responsables de la cherté de la vie; ils ne peuvent pas payer suffisamment pour le capital qu'ils y ont placé.

Le président intérimaire:

Q. Ne pourriez-vous pas faire un plus gros volume d'affaires dans votre établissement?—R. Oui; je faisais plus d'affaires en 1912 que j'en fais aujourd'hui.

Q. C'est-à-dire un plus gros volume d'affaires?—R. Oui, je vendais plus de marchandises qu'aujourd'hui.

M. Douglas:

Q. Vous faisiez plus d'argent?—R. Je faisais plus d'argent, je vendais plus de marchandises; je faisais alors $100,000 d'affaires, ce qui représenterait aujourd'hui $150,000.

Q. Avec le même personnel?—R. J'avais alors 15 employés.

Q. Et il est reconnu que les salaires ont augmenté?—R. J'ai fait la comparaison des salaires avant mon départ; les quinze employés que j'avais alors me coûtaient seulement dix dollars de plus que les dix employés que j'ai aujourd'hui à mon service.

Q. Savez-vous, de fait, qu'il vous faut faire un certain chiffre d'affaires avant de pouvoir égaliser vos déboursés?—R. Je le sais.

Q. Cependant, une fois que vous avez atteint ce point, plus votre chiffre d'affaires est élevé plus vos profits sont élevés, et si vous faites $150,000 d'affaires avec une légère augmentation dans le coût d'exploitation, vous allez réaliser des profits?—R. C'est vrai. Mes profits alors pouvaient être de beaucoup moins élevés; nous vendions les œufs 25 et 30 cents la douzaine, et nous faisions autant de profit à ce taux que nous en faisons aujourd'hui en les vendant 50 cents la douzaine; et il en est ainsi pour tous les produits. Nous ne sommes pas responsables de la cherté de la vie.

W. J. PARKS est appelé.

Le président intérimaire:

Q. Vous dites qu'on a formé une association de marchands détaillants à Toronto?—R. Oui, elle est constituée en corporation.

[M. D. W. Clark.]

Q. Pour l'achat en gros des marchandises?—R. Oui.

Q. Sous quel nom est-elle incorporée?—R. La *York Trading Company.*

Q. Où se trouvent ses bureaux?—R. A 107 rue Front East.

Q. De combien membres se compose-t-elle?—R. D'au delà de 60 membres.

Q. Tous des marchands détaillants?—R. Oui.

Q. Et son but est d'acheter des marchandises directement des fabricants et les distribuer aux magasins de détail?—R. C'est cela.

Q. En vue de les acheter à meilleur marché?—R. Oui, si c'est possible.

M. BURNS: Cette association a été constituée en corporation à titre d'association d'épiciers en gros, et non comme association de coopérative pour l'achat des marchandises.

Le président intérimaire:

Q. Avez-vous des preuves, à titre de marchand détaillant, à l'effet que les maisons de gros se sont coalisées en association qui vous empêche d'acheter directement des fabricants?—R. Je vous ai dit qu'il y avait un homme, le secrétaire de l'Association des marchands de gros, chargé de visiter les maisons de gros à chaque jour en vue de les tenir ensemble quant aux prix des marchandises. Un représentant d'une maison de gros entre chez moi aujourd'hui et j'achète de lui au prix fixé pour la journée; peut-être une autre maison a-t-elle augmenté les prix et lorsque le représentant de celle-ci entre chez moi à la fin de la semaine, son prix est le même que celui de l'autre représentant.

Q. En d'autres termes, vous prétendez que les maisons de gros ont un représentant dont la tache est d'uniformiser les prix que les commerçants de gros de Toronto vont exiger des marchands de détail?—R. C'est ce que je prétends.

Q. Quelle est la teneur de cette lettre que vous mettez en dossier?—R. Je ne saurais vous le dire, pour la raison que je n'ai point lu cette lettre. Le président du comité m'a appelé pour me dire que cette lettre serait ici; il l'expédiait à Ottawa, et il m'a dit que cette question serait amenée sur le tapis.

Q. Pouvez-vous nous dire, à titre de marchand détaillant, quelles marchandises vous voudriez acheter directement du fabricant, lesquelles vous ne pouvez pas acheter à l'heure actuelle, ainsi que les prix du fabricant et ceux du marchand de gros pour les mêmes marchandises?—R. Tout ce que je puis dire, c'est que le prix du blé filamenté est aujourd'hui de $4.60 la caisse, et avec une telle marge nous ne payons pas les frais du commerce. Il y a quelques temps on le payait $4.25 la caisse. On ne sait pas pour quelle raison le prix en est augmenté.

Q. Vous dites que le marchand de gros vend le blé filamenté à $4.50 la caisse. A quel prix le fabricant le lui vend-il?—R. Je ne saurais vous dire cela; peut-être accorde-t-il quinze ou dix pour 100.

M. Reid:

Q. Supposons que vous entriez dans le commerce du gros et que vous achetiez directement du fabricant, vous vendriez à votre propre établissement de détail?—R. Nous vendrions à nous-mêmes.

Q. Seriez-vous consentant de vendre à qui que ce soit?—R. Oui, nous vendrions à qui voudrait acheter.

Q. Si vous entriez dans le commerce du gros, ne seriez-vous pas tenu de suivre les mêmes méthodes que suivent aujourd'hui les autres marchands de gros?—R. Nous n'avons pas besoin de représentants; chaque commerçant détaillant achètera directement du marchand de gros.

[M. W. J. Parks.]

Le président intérimaire:

Q. Vous entendez faire ce commerce sans voyageurs?—R. Sans voyageurs, et quelquefois sans les frais de livraison. Parfois nous pourrions apporter les marchandises avec nous et ainsi économiser les frais de livraison.

M. Devlin:

Q. Vous entendez continuer quand même le commerce de détail?—R. Certainement, nous avons un homme qui est chargé de cette partie de l'administration.

Q. C'est en réalité une coopérative?—R. En vue de l'achat en gros de marchandises.

Q. Vous ne réalisez point de profits?—R. Ce n'est pas là notre but. Il nous faut vendre à des prix réguliers; le fabricant ne nous permettrait pas de faire autrement. Nous pouvons acheter des fabricants, mais nous sommes tenus de vendre aux prix fixés par les fabricants.

Q Comment allez-vous faire face aux dépenses du commerce du gros?—R. S'il y a un escompte de dix ou quinze pour cent sur le blé filamenté, par exemple, et si nous pouvons acheter ce produit pour notre propre commerce de gros, cet escompte nous permettra de payer les frais d'exploitation du commerce.

Le président intérimaire:

Q. Est-ce que le consommateur doit profiter de votre organisation?—R. C'est ce que nous voulons. Si nous réussissons dans cette entreprise et que nous soyons mis en demeure d'acheter directement, ce sera un coup fatal porté à la hausse continuelle des prix.

Q. Vous cherchez à réduire le coût de la distribution?—R. C'est cela.

M. Douglas:

Q. Vous dites que vous allez vendre à tous ceux qui voudront acheter, tout comme les maisons de gros; dans ce cas il vous faudra vendre sur la même base que les marchands de gros?—R. Les marchands de gros sont libres de faire partie de l'association des acheteurs en gros; libre à tout épicier d'en faire autant.

Q. Comment pourrez-vous alors en faire bénéficier les consommateurs?—R. Si nous pouvons réaliser quelque profit de ce commerce de gros de manière à aider notre propre commerce, nos frais d'affaires seront réduits par le fait même.

M. Hocken:

Q. Si votre entreprise réussit, le commerce de gros que vous pourrez en retirer suffira aux frais d'exploitation. Cela ne veut pas dire que vous allez en retirer quelque profit?—R. Aucun profit.

Q. Et vous allez acheter les marchandises à meilleur compte et vous pourrez ainsi vendre à meilleur marché?—R. Il nous est difficile de vendre à meilleur marché, parce que les fabricants ne nous le permettront pas; mais si nous pouvons retirer quelques dividendes de ce commerce de gros, il nous sera permis de vendre à meilleur marché.

L'honorable M. Fielding:

Q. L'association doit-elle avoir un capital-actions?—R. Oui.

Q. Un capital devant être payé?—R. Oui.

Q. Vous comptez sur des dividendes?—R. Non, à moins que le profit soit réalisé par la transaction relative à l'achat.

[M. W. J. Parks.]

Q. M. Burns nous dit que cette organisation n'est pas une coopérative, mais que c'est une organisation pour le commerce de gros. Quelle différence y a-t-il entre les deux?—R. Je ne saurais vous en donner l'explication.

Q. Est-ce que John Smith et John Brown peuvent devenir actionnaires de cette compagnie?—R. Oui.

M. DOUGLAS: S'ils sont des épiciers, seulement.

Le président intérimaire:

Le PRÉSIDENT: Me serait-il permis d'acheter des actions?

M. BURNS: Oui.

M. DOUGLAS: Si vous êtes un épicier.

M. BURNS: Non, n'importe qui.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Si l'épicier John Smith y place son argent, doit-il s'attendre à se faire payer des dividendes?

M. BURNS: Je ne crois pas que M. Parks en ait donné l'explication précise.

M. DOUGLAS: Etes-vous membre de cette organisation?

M. BURNS: Oui.

Le TÉMOIN: Je suis membre, je suis actionnaire de cette organisation, mais je ne suis pas membre du comité.

M. BURNS: J'en suis un des directeurs.

M. HOCKEN: Le but de cette organisation est d'amoindrir le profit de l'épicerie en gros et non pas le coût d'exploitation de ce commerce.

M. JERRY BURNS est rappelé.

M. Devlin:

Q. Est-ce que vous comptez sur quelque profit tout comme le marchand de gros? —R. Nous entrons dans le commerce de gros sur une base légitime; nous vendons des actions aux épiciers et à tous ceux qui veulent en acheter, et nous allons faire des affaires. Nous ne pouvons faire des affaires que d'une manière légitime.

Q Veuillez répondre directement à ma question: entrez-vous dans ce commerce dans le but de faire perdre aux marchands de gros ordinaires le profit qu'ils réalisent, ou bien y entrez-vous dans le but de réaliser le même profit qu'eux?—R. Nous y entrons en vue d'en réaliser le même profit qu'eux, dans l'espoir qu'avec tels profits supplémentaires nous pourrons encourager les épiciers de la ville à acheter des vivres en petites quantités au prix que paient les gros établissements pour de plus grandes quantités des mêmes vivres et finalement vendre ces produits aux consommateurs à meilleur marché.

Q. Voici; je ne suis pas dans le commerce, mais supposons que je sois sur le point de placer un millier de dollars dans ce genre de commerce; quel encouragement avez-vous à me communiquer qui soit de nature à me faire croire que je puisse réaliser sur ce placement au moins l'intérêt que paient les banques?—R. D'abord on ne peut vous vendre que cinq actions—soit cinq cents dollars; et puis nous avons toujours l'espoir de l'augmentation des recettes; nous comptons sur les recettes totales, tout comme les autres établissements de la rue Front. Comme je l'ai dit auparavant, nous avons constaté que tout le monde se jettait dans le commerce d'épicerie, et le petit épicier, comme moi qui suis établi dans la banlieue de la ville, ne peut s'attendre qu'à un certain chiffre d'affaires. Nous avons maintes fois essayé d'améliorer notre situation, et il m'est impossible d'acheter autant de marchandises que M. Clark, et, en conséquence,

[M. Jerry Burns.]

je ne puis pas acheter à aussi bas prix que M. Clark. Enfin, après avoir étudié la situation dans tous ses détails, nous en sommes arrivés à la conclusion que s'il nous était possible d'ouvrir un commerce de gros et faire un certain chiffre d'affaires, il nous serait également possible d'acheter, par exemple, une boîte de savon et la payer le même prix que celui dont le commerce lui permettrait d'en acheter vingt-cinq caisses.

M. Douglas:

Q. Au même prix?—R. Voici, ses dividendes à la fin de l'année compenseraient pour la différence dans le prix des deux quantités de savon.

Q. Vous pourriez aussi acheter une caisse de tomates de la même manière?—R. Tout ce qu'on voudrait, et si nous pouvions réussir à accuser un chiffre d'affaires assez élevé pour faire baisser le prix de telle ou telle maison au niveau du profit du gros commerçant. . . .

M. Hocken:

Q. Pensez-vous qu'un homme puisse acheter une caisse de savon au même prix que s'il en achetait vingt-cinq caisses?—R. L'individu qui achète une seule caisse de savon d'une maison de gros achète peut-être une plus grande quantité d'autres produits de cette maison que celui qui donne sa commande pour vingt-cinq caisses de savon.

Q. Est-ce qu'il payerait un prix plus élevé pour une caisse de savon que s'il en achetait vingt-cinq caisses?—R. Certainement—de quoi est-il question?

Q. De l'épicier en gros?—R. L'individu qui acheterait de la *York Trading Company* 25 caisses de savon paierait le même prix que s'il l'achetait d'une autre maison. Celui qui n'en aurait acheté qu'une seule caisse aurait payé le prix fixé pour une caisse, mais à la fin de l'année ses recettes, quels que soient ses dividendes, tendront à diminuer le prix de cette caisse de savon, de sorte qu'il sera en meilleure position qu'il l'est aujourd'hui, de faire face à la compétition.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous feriez alors le même genre d'affaires que font les maisons de gros ordinaires, sauf le fait que vous ne feriez pas partie de l'association?—R. Jusqu'au moment où l'organisation sera en bonne voie de fonctionnement et que nous aurons assez de capital pour nous mettre en état de lutter avec avantage.

Q. Est-ce que l'épicier en général tend à faire partie de cette organisation?—R. C'est une affaire nouvelle et nous avons avec nous tous ceux à qui nous en avons parlé.

M. Douglas:

Q. Est-ce qu'on y trouve de gros épiciers?—R. M. Parks et peut-être ses recettes annuelles totales sont-elles aussi élevées que celles de n'importe quel autre commerçant.

Q. Est-il du nombre?—R. Je ne le crois pas. Je ne saurais le dire.

M. Clark: Non.

Le président intérimaire:

Q. Est-ce que Barron en fait partie?—R. Non, mais un épicier m'a dit qu'il lui en avait parlé et que Barron s'était montré favorable au mouvement.

L'hon. M. Fielding:

Q. Un monsieur m'a dit que les fabricants refusaient de vendre à cette nouvelle association?—R. Quelques-uns d'entre eux vont certainement refuser au début, mais

[M. Jerry Burns.]

ils seront heureux après quelque temps de vendre à nous. Nous avons des preuves verbales, nous en avons même par écrit dont une copie vous a été expédiée hier; j'étais sur le comité chargé d'interroger une compagnie à cet effet et cette firme nous a répondu: "nous serions heureux de vendre à vous directement, mais nous ne pouvons vendre à personne sauf les épiciers en gros qui appartiennent à l'organisation".

Q. Non pas aux épiciers en gros seulement, mais aux épiciers en gros appartenant à l'association?—R. C'est cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: L'Association de gros?

L'hon. M. Fielding:

Q. Sauf dans son organisation, cette compagnie serait dans la même position que tout autre marchand de gros?—R. Oui.

Q. Elle achèterait en grandes quantités?—R. Oui.

Q. Et elle vendrait à tous les épiciers, sans distinction, qui désireraient acheter ses produits? Est-ce que vous ne vendriez qu'aux membres?—R. Non, à tous ceux qui voudraient acheter de nous.

M. Hocken:

Q. Est-ce qu'ils permettraient à votre compagnie de devenir membre de l'association?—R. Nous les avons entrevus il y a bientôt un mois, et tout semble indiquer qu'ils cherchent à s'en esquiver.

M. Douglas:

Q. Qui sont ces gens?—R. L'Association des marchands de gros dont M. Dyke est le secrétaire.

Q. Vous voulez faire partie de cette association?—R. Nous leur en avons fait la demande.

Q. Et si vous en faisiez partie, ne vous diraient-ils pas: "Il ne faut pas baisser les prix"?—R. Nous ne les baisserions pas.

Q. Il vous faudra les baisser puisque vous allez vendre une caisse de savon au même prix la caisse que si vous en vendiez vingt-cinq caisses.—R. Non, j'ai dit que je vendrais une caisse de savon, et à même la distribution semi-annuelle des dividendes, ce dividende sur le stock compenserait amplement le prix payé pour le savon.

Q. C'est là le secret?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Est-ce là la raison pour laquelle l'Association des marchands de gros ne vous permettra pas de devenir membre?—R. L'Association des marchands de gros, d'après ce que nous avons appris, maintient la même attitude à notre égard qu'elle a maintenue à l'égard de toutes les autres compagnies qui lui ont demandé d'être admises dans ses rangs depuis quelques années. J'en ai causé avec le représentant des fabricants de flocons de maïs Je l'ai rencontré l'autre jour par accident et il m'a dit: "Nous ne pouvons vendre qu'aux membres de l'Association des marchands de gros".

M. Hocken:

Q. Supposons qu'un individu veuille ouvrir un nouveau commerce de gros? Supposons que j'y place mon argent, serais-je admis?—R. Nous sommes dans le même cas.

Q. Est-ce qu'on m'admettrait dans cette association?—R. Je ne saurais le dire.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: C'est à la discrétion de l'association.

[M. Jerry Burns.]

M. Hocken:

Q. Voici un groupe de marchands de gros qui se sont réunis en association, et ils décrètent ainsi: "Nous ne permettrons à personne d'entrer dans notre association." Est-ce là l'idée?—R. Tout nous porte à croire qu'il en est ainsi. Ils nous ont fait croire qu'ils étudieraient notre cas et le président nous a même dit: "Ceci est une affaire de grande importance, il nous faudra pour en décider appeler une assemblée du bureau de régie provincial".

M. Hocken: Toujours sujet à la province.

Le président intérimaire:

Q. Cette entreprise dont vous parlez est en voie depuis le 1er mai cette année?—R. Oui.

Q. Vous avez fait votre demande d'admission le premier mai?—R. Oui, à M. Dyke, le secrétaire.

Q. Et jusqu'aujourd'hui vous n'avez pas encore réussi à obtenir votre entrée dans cette association?—R. On nous a toujours remis à plus tard. On ne nous a pas refusés; nous n'avons pas été acceptés et à chaque fois qu'on s'est adressé à eux, il leur manquait toujours des renseignements et il leur fallait convoquer une autre assemblée.

Q. Comme homme d'affaires pratique et en lutte pour l'existence, pensez-vous qu'il serait sage d'établir un tribunal—on pourrait l'appeler le tribunal du commerce, ou quelque chose de la sorte—auquel vous pourriez vous adresser dans un cas comme celui dont vous parlez et qui aurait le pouvoir de dire à cette association: "Vous êtes tenus d'accepter cet homme ou cette association dans vos rangs"?—R. Nous nous sommes adressés à la législature de l'Ontario qui nous a accordé notre charte de la manière régulière; nous avons payé les frais encourus régulièrement et nous avons adopté un programme légitime d'affaires. Je pourrais vous faire tenir les factures de cette association. Le mois dernier j'ai acheté de la *York Trading Company* et vous pouvez comparer les factures de cette organisation avec celles d'une ou de l'autre maison de ce genre de la rue Front, et vous constaterez que les prix qui y son indiqués ne sont que les prix en cours.

M. Douglas:

Q. Cela veut dire que cette association est déjà entrée dans le commerce?—R. La *York Trading Company*?

Q. Oui.—R. Oui, nous sommes dans les affaires, mais non dans l'organisation des marchands de gros.

Q. On vous empêche de l'être?—R. Il nous est impossible d'acheter le blé filamenté, le "corn flakes", le lait condensé de Borden, les cornichons Lytell, et une douzaine d'autres produits.

Q. Pouvez-vous acheter les produits de la Dominion Canners?—R. Non, pas directement des fabricants.

Le président intérimaire:

Q. Le blé filamenté, le lait condensé de Borden et les cornichons de Heintz?—R. Les cornichons de Heintz ne se vendent pas aux prix du gros ordinaires.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous dites que vous achetez aujourd'hui de l'Association des marchands de gros et, puisqu'il en est ainsi, avez-vous quelque difficulté à acheter des marchands de

[M. Jerry Burns.]

gros; est-ce qu'ils font quelques efforts en vue de vous faire acheter d'eux?—R. Je ne suis pas en demeure de dire précisément d'où les marchandises nous viennent. Nous les recevons d'un acheteur.

M. Douglas:

Q. M. Fielding vous demande si vous avez quelque difficulté à acheter des marchands de gros ordinaires?—R. Non. J'achète de dix différents marchands de gros à l'heure actuelle. J'achète encore de ces maisons de gros ordinaires, mais non pas en aussi grandes quantités que par le passé.

Q. Ils n'ont pas encore décidé s'ils ne doivent pas vous vendre certains autres produits?—R. Je ne pense pas qu'ils ôseraient faire cela.

M. Sutherland:

Q. Quels sont les fabricants qui ont refusé de vous vendre leurs produits?—R. La compagnie E. W. Gillett. Je suis absolument en faveur de hâter notre demande d'admission dans les rangs de cette association, parce que, il y a quelque temps, nous leur avons fait tenir une commande et dès qu'ils se sont aperçus que nous n'appartenions pas à leur association, ils nous ont fait savoir qu'ils ne pouvaient pas faire des affaires avec nous tant que nous ne serions pas de leur société.

Q. Vous ne pouvez pas acheter vous-même?—R. Oui, pour le commerce de détail.

Q. Mais je parle de la *York Trading Company*?—R. Cette compagnie se trouve dans la même position que les individus dont elle se compose.

Q. Je comprends que la compagnie Gillett fais passer la commande par la maison de gros; est-ce cela?

Le président intérimaire:

Q. Mais il ne peut pas faire passer sa commande par la *York Trading Company*?—R. On le peut toujours, mais non pas aux prix du gros; ces gens nous répondent: "Vous n'êtes pas inscrits sur nos listes."

Q. En d'autres termes, la compagnie Gillett ne veut pas vendre à la *York Trading Company,* sauf aux prix du détail?—R. C'est cela.

M. Reid:

Q. Est-ce qu'ils en donnent la raison?—R. C'est parce que nous ne sommes pas reconnus par l'Association des marchands de gros. Cependant, nous sommes organisés en association de marchands de gros.

Q. Qui est président de cette association des marchands de gros?—R. Percy Eby de la maison Eby, Blain and Company, rues Front et Scott.

Q. Est-ce une organisation de marchands de gros?—R. Oui. M. Dowson, le président de notre compagnie, qui a fait l'historique de notre organisation et de notre incorporation a aussi préparée des copies clavigraphiées des réponses que nous avons reçues des manufacturiers et il a expédié le tout au président de ce comité; je crois que le comité devrait avoir ces documents entre les mains en ce moment.

L'hon. M. Fielding:

Q. A qui ces documents étaient-ils adressés?—R. Au président du comité de la cherté de la vie. J'ai une copie de ces documents; ce n'était pas mon intention de vous les faire tenir puisqu'ils vous ont été adressés officiellement par notre président.

M. DOUGLAS: Je propose, monsieur le président, que M. Eby soit appelé à comparaître devant ce comité lundi matin.

[M. Jerry Burns.]

Le TÉMOIN: Si vous le désirez, le président de la *York Trading Company* peut bien s'y rendre également.

M. DOUGLAS: J'ajoute à ma résolution, monsieur le président, le président de la *York Trading Company*.. Quel est son nom?

Le TÉMOIN: Robert Dowson, 801 avenue Danforth.

M. Devlin:

Q. Vous avez parlé assez longuement des conditions telles qu'elles existent dans la cité de Toronto, au point de vue de cette association que vous avez organisée. Connaissez-vous des conditions du même genre qui pourraient exister dans d'autres parties du Canada?—R. Non, je n'en connais aucune.

Q. Vous ne parlez que de votre propre expérience?—R. De ma propres expérience et des choses qu'il m'a été donné de connaître au cours des six dernières années.

Le témoin se retire et le comité ajourne.

OTTAWA, samedi 14 juin 1919.

Le comité spécial d'enquête sur le coût de la vie et les autres nécessités s'est réuni à 11 heures de l'avant-midi dans la salle des délibérations.

M. Stevens, en l'absence de M. Nicholson, a occupé le fauteuil.

Membres présents:—Messieurs Davidson, Fielding, Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.) et Stevens.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: J'ai en mains une communication de quelque importance que je me propose de lire. C'est une lettre de la York Trading Company de Toronto. Elle est adressée à la commission d'enquête sur le coût élevé de la vie et c'est pour cette raison que nous ne l'avons pas reçue hier.

La lettre, ainsi que copies des lettres qui l'accompagnaient et qui avaient été reçues par la York Trading Company, ont été lues et placées, sur ordre, au dossier. Les lettres sont les suivantes:—

THE YORK TRADING COMPANY,

107 FRONT STREET EAST,
TORONTO, 12 juin 1919.

La commission d'enquête sur le coût élevé de la vie.

MESSIEURS,—Nous soumettons les faits suivants à votre attention et à votre étude croyant, comme c'est le cas pour nous, qu'ils comportent une portée bien définie sur ce qui fait l'objet de votre enquête.

En mai dernier, un certain nombre de personnes dont le lieu de résidence est à Toronto, ont constitué une compagnie qui comprend des épiciers en détail et autres dans le but d'exploiter un commerce de gros sous le nom de "The York Trading Company, Limited". En conséquence une charte et des certificats ont été obtenus du gouvernement provincial, on a loué un emplacement et on a commencé les opérations. En même temps on a demandé par la voie ordinaire l'obtention du titre de membre de l'organisation des épiciers en gros. Des avis ont été communiqués à nombre de manufacturiers à l'effet de leur apprendre la formation de la compagnie et leur deman-

dant de bien vouloir lui faire parvenir leurs listes de prix et leurs conditions d'affaires, etc., tout en faisant mention de la demande d'entrée au soin de l'Organisation des Epiciers en gros. On se rendra compte par les copies ci-incluses des réponses reçues que, bien que l'on soit enchanté d'entrer en relations avec la nouvelle compagnie dont le personnel et les membres sont bien connus de nombre de manufacturiers, on se trouvait dans l'impossibilité de le faire jusqu'à admission à titre définitif au nombre des membres de l'organisation du commerce de gros ci-haut. Nonobstant demandes sur demandes à l'effet d'obtenir de cette dernière une réponse prompte, elle a persisté à retarder sa réponse finale. Le titre de cette compagnie à entrer dans l'organisation n'a jamais même été mis en doute, sa constitution étant la même en principe et en pratique que celle des firmes qui composent l'organisation.

Afin de précipiter les choses, le président, un directeur et le secrétaire de la York Trading Company, Limited, se rendirent en personne chez le président de l'organisation de gros afin d'éclaircir sans délai toutes matières à controverse, s'il en existait. Au cours de cette entrevue, les principales raisons fournies du délai apporté à la division ont semblé être la crainte d'une compétition élargie et l'abaissement des prix de la part de la nouvelle compagnie. De fait l'assertion a même été faite par le président que l'organisation devait voir à maintenir et sauvegarder les prix imposés par les manufacturiers. Cette attitude de la part de cette organisation est, suivant nous, une restriction imposée au commerce et, à ce titre, constitue une cause évidente du coût élevé de la vie.

Nous nous rendons compte que cette attitude est une tactique adoptée par l'organisation à l'endroit des firmes naissantes en vue de mettre ces dernières vite en demeure de se retirer des affaires.

En vous occupant de ceci, au cas où vous jugeriez nécessaire d'obtenir de nous de plus amples renseignements, nous donnons par les présentes les noms des officiers et directeurs de notre compagnie qui seraient en état de se rendre à Ottawa en vue d'appuyer les faits ci-haut mentionnés.

Président, Robert Dawson; vice-président, Donald McLean; directeurs, Jacob Blood, J. Burns, W. J. Nicholl; secrétaire et trésorier, James Vair.

Bien à vous,

THE YORK COMPANY, LIMITED,

(Signé) ROBT. DAWSON,
Président.

CHANNEL CHEMICAL COMPANY, LIMITED,

Le 11 juin 1919.

The York Trading, Ltd.,
No. 107, Front Street East,
Toronto, Ont.

Chers messieurs.—Nous accusons réception de votre communication du 9 juin et regrettons de ne pouvoir vous favoriser de nos escomptes de gros.

Bien à vous,

CHANNEL CHEMICAL COMPANY, LIMITED,

(Signé) F. M. HOLIN,
rayon des ventes

ST. LAWRENCE STARCH COMPANY,

Port Credit, Ont., 13 mai 1919.

The York Trading Company,
107 Front Street East,
Toronto, Ont.

Messieurs,—Nous accusons réception de votre lettre circulaire du 11 de ce mois et nous supposons que nous recevrons d'autres nouvelles de vous au sujet de votre demande d'admission au sein de l'organisation des épiciers en gros; nous attendons de plus amples renseignements soit de votre part soit de la part de cette dernière organisation relativement à votre demande d'admission au soin de cette organisation.

Nous croyons qu'il est préférable d'étudier votre proposition en nous basant sur l'intérêt général du commerce.

Bien à vous,

ST. LAWRENCE STARCH COMPANY, LIMITED,

(Signé) A. HUDSON.

EUGENE MOORE,

Courtier en expéditions de wagons entiers, fruits et légumes,
32, rue Church,
Toronto, 15 mai 1919.

The York Trading Company,
107 Front Street East,
Toronto, Ont.

Chers messieurs,—La compagnie Hills Bros., de New-York, m'a communiqué une lettre qu'elle a reçue de vous.

Dès la ratification de votre admission au sein de l'Organisation des Epiciers en gros, nous serons disposés à vous vendre des marchandises fabriquées par la compagnie Hills Bros., cependant nous ne sommes pas prêts à faire affaires avec une combinaison d'épiciers en détail et nous nous bornons strictement au commerce de gros.

Vous remerciant de votre lettre adressée à la compagnie Hills Bros., je suis,

Votre bien humble,

(Signé) EUGENE MOORE.

THE PROCTER & GAMBLE DISTRIBUTING CO., OF CANADA, LTD.

Hamilton, Canada, 17 mai 1919.

The York Trading Company,
107 Front Street, East,
Toronto, Ont.

Messieurs,—Nous accusons réception de votre demande d'admission sur la liste des acheteurs directs de notre maison, et nous vous faisons savoir que nous allons nous enquérir à votre sujet et vous aviser dans quelque temps sur ce qui fait l'objet de votre requête.

Sincèrement à vous,

THE PROCTER & GAMBLE DIST. CO. OF CANADA, LTD.

(Signé) J. T. OWEN.

E. W. GILLETT COMPANY, LIMITED.

TORONTO, Ont., 23 mai 1919.

THE YORK TRADING COMPANY, LTD.,
107 Front Street E. City.

MESSIEURS,—En réponse à votre lettre du treize de ce mois, nous devons vous dire que nous avons tenu compte de votre demande d'admission au sein de l'Organisation des Epiciers en gros, mais jusqu'à plus ample informé sur le résultat de votre demande, nous nous verrons dans l'impossibilité de faire quoi que ce soit. Nous prenons toutefois la liberté de vous dire que la commande dont vous voulez bien nous favoriser n'est pas suffisante pour vous donner droit à des prix spéciaux, et de fait nous devons vous informer qu'en ceci nous recevons couramment des commandes beaucoup plus considérables d'épiciers en détail que nous expédions aux prix ordinaires de détail.

Bien à vous,

E. W. GILLETT CO., LTD.

THE F. F. DALLEY CORPORATION, LIMITED.

Sanford Avenue South,
HAMILTON, Ont., 19 mai 1919.

THE YORK TRADING COMPANY,
107 Front Street E.,
Toronto, Ont.
Faveur de M. Vair.

MESSIEURS,—Nous accusons réception de votre lettre récente demandant de vous fournir des prix de nos produits; nous recevons en même temps vos commandes remises à notre représentant pour le cirage à chaussures "2 dans 1" et le café "Cream Diamond" de Dalley.

Nous constatons par votre lettre que vous avez demandé à devenir membre de l'Association des Epiciers en gros, en même temps nous apprenons du secrétaire de l'Association que votre requête n'a pas encore été agréée. Vu notre méthode actuelle d'affaires à l'effet de ne vendre qu'à des marchands en gros de bonne foi, nous ne sommes pas en position d'accepter tout de suite votre commande. Si dans l'avenir vous réussissez à entrer dans l'Association des Epiciers en gros et que l'on vous reconnaisse comme maison de gros, nous serons aises d'entrer en relations avec vous.

Bien à vous,

THE F. F. DALLEY CORPORATION, LIMITED,

(Signé) J. W. MILL,
Gérant de districts.

E. FIELDING & SON,

TORONTO 26 mai 1919.

M. VAIR.
Gérant, York Trading Company,
Toronto.

CHER MONSIEUR,—Relativement à la commande que vous avez bien voulu placer chez nous et comportant du Sal Soda de la maison Church & Dwight Co., nous avons

communiqué votre demande au bureau-chef de la maison Church & Dwight et avons reçu une réponse d'eux qui dit: "Nous nous sentons restreints au commerce ordinaire de gros pour l'instant, et nous ne sommes, en ce moment, en état de fournir le soda, quelle que soit sa dénomination, à aucun commerçant qui ne fait pas partie du commerce de gros ordinaire." Nous nous voyons donc dans l'obligation de refuser votre estimée commande.

Bien à vous,

E. FIELDING & SON,

Par E. F. (Signé).

Le PRÉSIDENT: Cette lettre renferme certainement une accusation très sérieuse portée par un certain nombre de gens d'affaires de réputation établie qui savent parfaitement la nature de leur démarche et la gravité qu'elle comporte, et qui individuellement représentant, à mon sens, un nombre considérable d'autres gens d'affaires de Toronto qui ont servi à constituer cette compagnie de commerce de gros. Le comité sait d'un côté que nous avons cité pour lundi le président de l'Associatioon des Epiciers en Gros de même que M. Robert Dawson. Il serait peut-être bon que le comité délibère sur l'opportunité de citer en même temps d'autres encore de ces messieurs.

M. SINCLAIR: Je suis d'avis que vous devriez citer le secrétaire, M. James Vair.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Nous allons donner à cette résolution la forme d'une proposition à l'effet que M. James Vair, secrétaire-trésorier, soit cité.

Télégramme de la part de la compagnie Manitoba Cold Storage lu et mis par ordre au dossier. Le télégramme est le suivant:

WINNIPEG, 15 mai.

Reçu télégramme du onze. Ai répondu le même jour disant que ma présence ici est de nécessité urgente jusqu'à règlement de la grève, et vous demande si cet état de choses vous va. Ai télégraphié le jour où je pourrai arriver, une fois un règlement obtenu. Ai reçu votre autre télégramme aujourd'hui, lequel ne répond pas au mien. Veuillez envoyer une réponse.

MANITOBA COLD STORAGE.

L'hon. M. FIELDING: Je suis d'avis qu'il est désirable que l'on sache que c'est le désir clairement exprimé du comité que les consommateurs en général ne devraient pas attendre d'être cités pour se présenter devant nous. J'ai fait aujourd'hui même la rencontre d'un citoyen qui m'a fait des déclarations quelque peu mal odorantes sur les profits de certains hommes d'affaires, et il paraissait plein de son sujet. J'ai fini par lui dire: "Vous pourriez vous présenter devant le comité." A quoi il a rétorqué: "Non, je ne crois pas devoir m'y présenter". La situation est celle-là. Je suis d'avis que le public devrait être mis sous l'impression que nous désirons fortement que le consommateur se présente devant nous s'il croit devoir le faire. Il semble qu'il doive se trouver nombre de citoyens capables de nous mettre sous les yeux une série de faits, et que nous devrions entendre pour connaître leur façon de voir. Je veux croire que le comité laissera clairement à entendre que l'enquête est ouverte à tous, et que le loquet de la porte est tiré. J'ose compter sur la presse en cette affaire.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Si elle se montre à la hauteur, son attitude sera apprécié.

W. R. REEK: Commissaire-adjoint du bétail, ministère de l'Agriculture.

Le président:

Q. Depuis combien de temps occupez-vous votre position actuelle?—R. Officiellement depuis le premier avril. Avant cette date j'occupais cette fonction temporairement depuis le premier décembre.

Q. Et avant?—R. J'étais sous-ministre de l'Agriculture au Nouveau-Brunswick.

Q. Avez-vous acquis une expérience de quelque valeur?—R. Oui.

Q. Connaissez-vous un peu les règlements auxquels sont soumis les marchés à bestiaux en Canada?—R. Il existe des règlements à ce sujet qui n'entreront toutefois en vigueur que le 20 août.

Q. Pour quelle raison ces règlements sont-ils retardés en exécution?—R. Les règlements ont reçu l'approbation du ministre, mais pour nous il nous fallait fournir un avis de trois mois aux gens des parcs à bestiaux déjà établis.

Q. Il existe de nouveaux règlements?—R. Oui.

Q. En avez-vous un exemplaire sur vous?—R. Oui.

Q. Etes-vous disposé à les communiquer au comité?—R. Oui.

Q. Dans les dépositions faites devant ce comité, hier, vendredi, on a déclaré que la compagnie Swift avait la haute main sur les parcs Union de Toronto. Connaissez-vous quelque chose de la situation sur ces parcs à bestiaux?—R. Non.

Q. Pourquoi ces changements dans les parcs à bestiaux?—R. Dans les parcs à bestiaux?

Q. Est-ce une compagnie séparée?—R. C'est une compagnie subsidiaire.

Q. Une compagnie subsidiaire?—R. C'est mon avis.

M. Reid:

Q. En êtes-vous certain?—R. Non, je n'en suis pas certain.

Le président:

Q. Vous est-il revenu qu'il se formulait des récriminations de la part des bouviers, bouchers locaux ou autres gens de commerce, au sujet de restrictions à eux imposées ou mises en travers de leur commerce dans leurs rapports avec les parcs à bestiaux Union?—R. Aucune récrimination ne m'est venue.

Q. Dans les dossiers de votre ministère, vous n'avez eu connaissance de rien du genre?—R. Non.

M. Reid:

Q. Pourquoi ce changement dans les parcs à bestiaux?—R. Dans le passé et pendant quelques années il s'est fait beaucoup de spéculation dans ces parcs. Je veux dire ceci, que deux intermédiaires à commission ou, encore, deux ou trois personnes quelconques, se donnaient le mot et achetaient l'un de l'autre.

Q. Des commissionnaires?—R. Des commissionnaires ou un commissionnaire et quelqu'autre. Mais cette façon d'agir est morte. Il deviendra, en vertu des lois nouvelles, impossible ou illégal de faire de la spéculation sur le troupeau d'un autre.

Q. Quelles sont les attributions d'un commissionnaire sous l'empire de la nouvelle loi?—R. Les associations de fermiers, ou toute autre personne au pays, peuvent vendre en consignation leur bétail aux commissionnaires établis sur le marché, lesquels feront la vente pour les premiers moyennant une certaine échelle de commission.

Q. Mais les commissionnaires ne peuvent acheter eux-mêmes des fermiers, c'est l'idée des nouveaux règlements.

R. C'est en plein l'idée.

Q. Le commissionnaire ne peut acheter pour lui-même?—R. Il ne peut acheter pour lui-même pour ensuite revendre en son propre nom.

[M. W. R. Reek.]

L'hon. M. Fielding:

Q. Il ne doit pas être plus qu'agent, n'est-ce pas?—R. Oui, rien qu'agent.

M. Reid:

Q. Je m'imagine qu'il sera encore possible de constituer une compagnie subsidiaire dont le commissionnaire sera, ouvertement ou non membre à bénéfice, et à qui ce dernier pourra vendre les bestiaux après se les être fait consigner à lui-même?—R. Comme je comprends les nouveaux règlements, cet acte serait illégal.

L'hon. M. Fielding:

Q. Pouvez-vous mettre le doigt sur l'article spécial du règlement qui vise cette opération?—R. C'est moi qui fais erreur; la chose dont je parle tombe sous la gouverne des halles de parcs à bestiaux.

Q. Il me semblait. Je les ai parcourus en entier et n'ai pu rien trouver à ce sujet?—R. Cet article émanait des règlements relatifs aux halles de parcs à bestiaux.

Q. Règlements rédigés par qui?—R. Règlements gouvernés par les halles des parcs à bestiaux, et qui ont besoin de l'approbation du ministre.

Q. Ces règlements n'ont pas encore été approuvés?—R. Non.

Q. Alors quand vous affirmez que telle chose serait illégale, vous voulez dire que ce serait le cas si ces règlements étaient approuvés?—R. Oui.

Q. Et ils n'ont pas encore été approuvés?—R. Non.

M. Reid:

Q. Avez-vous voyagé à l'ouest de Winnipeg?—R. Non.

Q. Vous ne connaissez rien des parcs à bestiaux organisés de Winnipeg? Ou plutôt des parcs à bestiaux de Saint-Boniface?—R. C'est quelque chose d'à peu près semblable aux parcs Union de Toronto.

Q. Où est le point de ressemblance?—R. Dans les achats et les ventes, exception faite pour les expéditions à St-Paul; ces dernières opérations se font plus en grand.

Q. Vous voulez dire que les commissionnaires des parcs à bestiaux de St-Boniface achètent plutôt qu'ils ne vendent, c'est bien cela?—R. Non, les commissionnaires des parcs de St-Boniface se trouvent exactement dans la même situation que les commissionnaires de Montréal ou de Toronto, si ce n'est qu'ils font un commerce quelque peu différent à St-Boniface qu'à Montréal ou à Toronto. Ils font plus d'expéditions de transit.

Le président intérimaire:

Q. On a déclaré hier que, s'il est vrai que en théorie tout bouvier ou boucher peut se rendre sur le marché et vendre, s'il le fait sans reconnaître la haute main des parcs dans ses transactions et s'il fait, en somme, ses affaires par l'intermédiaire d'une maison de commission reconnue, il est impossible à cet homme de faire du commerce avec les parcs. Avez-vous eu vent d'un tel état de choses?—R. Les bouchers locaux de Toronto achètent aux parcs.

Q. C'est ce qu'ils font?—R. Oui.

Q. Et où abattent-ils?—R. Je suppose qu'ils le font dans leurs propres cours ou aux abattoirs municipaux.

Q. On n'a mis aucun obstacle à leur façon d'agir?—R. Pas que je sache.

Q. Nulles réclamations officielles.—R. Aucune.

Q. Le ministère de l'Agriculture fait-il faire régulièrement et systématiquement l'inspection des parcs à bestiaux Union?—R. Nous avons placé deux de nos gens aux parcs Union de Toronto.

Q. Tout le temps?—R. Oui.

[M. W. R. Reek.]

Q. Quelle est la nature de leurs fonctions?—R. L'un ne fait rien que classer le bétail au fur et à mesure de sa sortie des wagons, ou au fur et à mesure de la vente.

Q. C'est là ses fonctions techniques?—R. Oui.

Q. Et l'autre?—R. L'autre met au dossier les données obtenues et aide aux expéditions, ceci pour les sociétés coopératives et particulièrement pour leurs clubs de fermiers; de plus, ils s'occupent des rapports sur l'état des marchés.

Q. Qu'entendez-vous par aider?—R. L'organisation, par tout le pays, de ces associations de vente est assez ardue, ou se trouvait particulièrement ardue avant l'arrivée sur le marché de ces gens dont la raison d'être est de fournir des données justes sur la façon d'opérer avec le bétail, une fois ce dernier arrivé dans les parcs; or notre créature aide à l'exécution de ce travail spécial.

Q. Serait-il de la juridiction de votre représentant de faire rapport au ministère sur tous différends qui pourraient surgir de la nature de ceux dont j'ai fait mention? —R. Oui.

Q. Qui l'emploie?—R. Le gouvernement.

Q. Cet homme est libre de toute obligation envers les parcs Union ou envers n'importe quelle puissante compagnie?—R. Absolument.

M. Reid:

Q. Et dans ces conditions, le gouvernement fédéral va-t-il entrer en possession des parcs?—R. Non. Les parcs doivent soumettre leurs règlements, les changements intervenus un peu partout, et aucun parc ne peut exister si son installation et sa façon d'être ne donnent satisfaction au ministre fédéral. Toutes les halles à bestiaux faisant affaires aux parcs doivent faire sanctionner leurs règlements par le ministre, de même que tous les propriétaires de pesées publiques sur le terrain des parcs doivent donner satisfaction au ministre.

Le président intérimaire:

Q. Vous avez parlé des organisations coopératives qui existent un peu partout dans le pays et avez mentionné l'aide officielle que vous leur prêtez. Prenons le cas de l'United Farmers' de l'Ontario. Ces gens nous ont fait savoir la semaine dernière qu'ils avaient un agent à Toronto. Comment se tire-t-il d'affaires aux parcs?—R. Il agit à titre d'agent commissionnaire ordinaire pour le moment. Il ne fait que d'arriver.

Q. A-t-il à tenir tête à une lutte déloyale ou à des ennuis de nature à embarrasser ses opérations?—R. Pas que je sache.

Q. Il ne s'est jamais plaint à ce sujet?—R. Mon avis est qu'il a eu tant d'ouvrage sous les pieds qu'il a dû avoir quelque difficulté à s'en acquitter.

Q. Il a pleinement réussi?—R. Pleinement.

Q. Est-il de pratique courante chez les commerçants de garder du bétail pour le lendemain au premier signe de fléchissement du marché, de façon à régulariser le marché?—R. Je crois que ces gens agissent suivant leur inspiration dans des cas comme ceux-là.

Q. C'est ce que l'on fait en toute occasion?—R. Oui.

Q. Autrement dit, les recettes de la journée n'exercent pas nécessairement toute l'influence dont elles pourraient disposer dans la fixation du prix du bœuf?—R. Pas toujours, les prix du bœuf manifestent une tendance.

Q. Qui a la haute main sur les bouviers?—R. Je suppose que ce sont les commissionnaires, sur l'avis des courtiers qui leur font des envois en consignation, ou sur l'avis de l'association au nom de laquelle ces gens font les opérations.

Q. Vous voulez dire les producteurs?—R. Exactement.

Q. Sur le rapport des producteurs?—R. Oui.

[M. W. R. Reek.]

APPENDICE No 7

Q. On a également de temps en temps attiré notre attention sur la coutume de nourrir et abreuver le bétail avant de le peser pour la vente. Cette coutume est-elle courante?—R. Oui.

Q. C'est une coutume courante?—R. Oui.

Q. Elle est constante?—R. Oui.

Q. Quel en est l'effet sur les prix?—R. Vous remarquerez sur les prix du marché une infériorité de cotation pour le bétail nourri et abreuvé, en face du prix accordé au bétail sortant du wagon. Et c'est tout naturel.

Q. Dites-moi, à titre d'expert en bétail, l'effet de cet état de choses pour le poids de l'animal? Quel est l'effet généralement constaté, quel en est le pourcentage?—R. Je ne puis vous dire à pied levé.

Q. L'effet est considérable?—R. Oh, oui. La différence de prix entre les deux pièces peut aller de 75 cents à un dollar, je veux dire entre les bêtes prises au sortir du wagons et celles qui ont été nourries et abreuvées.

M. Reid:

Q. Comment s'est introduit cette coutume de nourrir et abreuver le bétail avant de le peser?—R. Je l'ignore. Cette coutume battait son plein à l'époque où j'étais sur la ferme, il y a bien quinze à vingt ans.

Le président:

Q. Etes-vous d'avis que de faire vendre le bétail au sortir du wagon puis de le peser aurait pour effet de faire diminuer les prix?—R. Je ne crois pas que les choses en soient affectées aucunement.

Q. Le boucher débourse pour cette augmentation de déchets?—R. La chose est incluse dans le marché. Il existe une différence dans les deux prix, ceux de la bête au sortir du wagon et ceux de la bête nourrie et abreuvée. On accorde une marge pour ceci.

M. Reid:

Q. N'existe-t-il pas un arrangement entre l'éleveur et l'acheteur à l'effet qu'un certain prix sera consenti au point de débarquement et une fois le troupeau nourri et abreuvé? C'est bien là l'arrangement conclu entre l'acheteur et le vendeur?—R. C'est assez vrai. Les achats se font de trois façons différentes à prendre au champ, au sortir du wagon, nourris et abreuvés.

Le président intérimaire:

Q Pour ce qui est de nos grands parcs, savez-vous s'il y existe une coutume semblable à celle que l'on prétend trouver dans les parcs des Etats-Unis, comme à Chicago, par exemple, à l'effet que la maison la plus importante a la haute main sur les opérations des parcs et arrive en somme à exercer un monopole sur le commerce du bétail?—R. Je crois que pour ce qui est de nos parcs, les opérations sont assez honnêtes. Je crois que lorsqu'un fermier consigne un plein wagon de bétail ou de cochons aux parcs, il n'a pas beaucoup à se plaindre.

Q. Il n'en reste pas moins que la fixation des prix repose entre les mains des gros bonnets du commerce—R. Absolument.

Q. Cet état de choses n'a-t-il pas pour effet de leur mettre en mains tout pouvoir d'indiquer et maintenir les prix accordés au fermier?—R. Oui, ces gens établissent leurs prix chaque semaine.

Q. Sur quelle base établissent-ils leurs prix?—R. Je l'ignore.

[M. W. R. Reek.]

Q. A titre de représentant du gouvernement, ne croyez-vous pas, connaissant comme vous le faites l'état de choses actuel du commerce du bétail au pays, que c'est là un pouvoir dangereux à mettre entre les mains de maisons privées?—R. Tâche dure que de tenter une réforme, à moins que le gouvernement ne prenne les abattoirs en mains.

Q. Si le gouvernement prenait les abattoirs en sa possession, croyez-vous que cela aurait pour effet de faire baisser substantiellement les prix?—R. Je ne saurais répondre à cette question à pied levé.

Q. Vous n'êtes pas en mesure de dire quelle est la loi économique qui préside à la fixation des prix?—R. Non, pas pour l'instant.

Q. La chose ne dépend-elle pas de la volonté ou de la décision arbitraire des paqueurs?—R. Il n'y a pas de doute que pour l'industrie du bacon, l'offre et la demande ont quelque chose à faire.

Q. Mais pour ce qui est des bestiaux?—R. C'est encore pas mal la même chose cependant quant aux facteurs qui entrent dans les combinaisons de ce dernier produit, je n'en sais pas le premier mot.

M. Reid:

Q. Les commissionnaires des parcs à bestiaux de Toronto ont-ils quelque difficulté à vendre le bétail qui leur est consigné?—R. Pas que je sache. Je crois plutôt qu'ils ont eu plein succès.

Le président intérimaire:

Q. S'est-il trouvé quantité d'exhibits individuels laissés pour compte, tels quels, sur le marché, sans avoir trouvé d'acheteurs? Possédez-vous quelque rapport à ce sujet? —R. Non, mais je m'imagine qu'il ne s'en est pas trouvé, car nous l'aurions certainement su.

Q. Ne serait-il pas à propos d'obtenir des rapports là-dessus, à savoir chaque fois qu'il arrive qu'un exhibit de bétail, soit un, deux, trois quatre ou cinq wagons, est laissé pour compte, en faisant connaître les raisons?—R. Oui, on pourrait obtenir cela.

Q. Vous ne possédez rien là-dessus?—R. Non.

Q. Vous êtes sans doute au courant des choses de l'abattoir public de Toronto qui, je crois, est actuellement sans emploi. Les parcs sont vides, et cependant il s'agit d'une entreprise qui a coûté un million ou plus. Supposons qu'une compagnie se proposerait de construire un nouvel abattoir à Toronto, ou de louer les bâtiments actuels, indépendamment de l'influence des gros paqueurs du jour, ces gens pourraient-ils acheter librement du bétail aux parcs Union?—R. Ces gens pourraient aller acheter. Il leur faudrait le faire en compétition avec les autres paqueurs.

Q. Etes-vous d'avis que ces gens auraient raison de compter sur un traitement équitable en luttant contre les gros commerçants?—R. Supopsons un établissement absolument indépendant, propriété publique ou privée, qui entrerait en lutte contre les quatre gros établissements—ils sont quatre, je crois, actuellement installés aux parcs à bestiaux Union, croyez-vous que cet établissement indépendant pourrait compter, à l'abri des règlements actuels, sur un traitement absolument équitable dans l'achat du bétail?—R. Je crois qu'il pourrait le faire aux parcs mêmes, pourvu qu'il pût faire la lutte dans l'échelle des prix.

Q. Ce serait naturellement là une lutte courtoise si cette seule condition était nécessaire?—R. Pour ce qui est des règlements des parcs et de la façon d'agir aux parcs, je ne vois rien qui puisse les empêcher de se trouver sur le même pied que les autres.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: M. Reid nous a fourni l'autre jour des données sur l'expédition des bestiaux. On a expédié aux parcs de Winnipeg un train entier de bestiaux. L'expéditeur s'est trouvé en face d'ennuis pour opérer la vente de sa mar-

[M. W. R. Reek.]

chandise à cet endroit et a dû envoyer le tout à Toronto. En arrivant à Toronto il s'est tout de suit rendu compte que l'acheteur de Toronto avait reçu le mot à l'effet que ce train de bestiaux avait été boycotté à Winnipeg, ce qui fait que l'acheteur de Toronto offrit à peu près le même prix que celui de Winnipeg, avec les frais de transport en plus, et ce bien que le marché, à ce qu'on dit, fût plus élevé; alors les bestiaux n'ont pu se vendre et on a dû avoir recours à un acheteur des Etats-Unis à qui on a vendu et qui expédia le tout à New-York. Pouvez-vous expliquer un état de choses semblable? Savez-vous si une attitude comme celle-là est possible ou si elle est simplement exacte?—R. Je pourrais facilement comprendre que cela fût possible, mais nous n'avons rien qui nous dise que la chose a été faite. Nos gens ne nous en ont rien dit.

Q. Avez-vous quelque arme en mains pour surveiller ces opérations ou pour veiller à ce que l'on donne franc quartier à l'expéditeur?—R. Je crois que l'on pourrait peut-être, grâce aux nouveaux règlements, voir à assurer un traitement équitable.

L'hon. M. Fielding:

Q. Et de quelle façon?—R. En ayant recours à la halle aux bestiaux.

Q. Il s'agit simplement ici d'une question de prix. Vos règlements vous permettent-ils d'établir les prix?—R. Impossible d'établir les prix, mais si nous savions parfaitement qu'il se passe des choses comme celle-là, entre un marché et un autre marché, nous pourrions en faire un motif d'enquête dans les agissements du commissionnaire de bestiaux qui a agi comme on le dit.

Q. Ces gens possèdent un permis?—R. Oui, tous en possèdent un.

Le président intérimaire:

Q. Il y a des permis d'accordés?—R. Oui, tous ces gens sont en possession de permis.

Q. Depuis combien de temps vos gens sont-ils en fonctions sur ce marché?—R. Depuis assez longtemps.

M. REID: Ceci s'est passé il y a plusieurs années. Supposons que je suis expéditeur de bestiaux, et que le même traitement soit infligé, pourrais-je m'adresser à vos gens et recourir à eux comme on recourt à un bureau d'appel?

Le président:

Q. Et êtes-vous pourvu des moyens de vous occuper de ces choses?—R. Pas pour le présent, à mon sens, si ce n'est de façon anodine sous l'autorité de ces règlements.

Q. Les règlements que j'ai sous les yeux?—R. En partie sous l'autorité de ces règlements mais surtout sous l'autorité des règlements relatifs aux halles aux bestiaux qui sont censés empêcher telles pratiques qui ne sont pas considérées comme devant se produire. Si nous avions des renseignements exacts sur cette affaire, il serait peut-être possible d'y voir, mais pour cela il nous faudrait avoir en mains des données sûres.

M. REID: Certainement.

Le TÉMOIN: Mais je suis d'avis que vous vous rendrez compte que les commissionnaires installés sur les marchés ne se rendent pas coupables de pratiques comme celle dont il est ici question, du moins pas sur une aussi grande échelle qu'il y a plusieurs années. Les opérations se font plus véritablement sur une base de commission qu'il y a quinze ou vingt ans.

Le président intérimaire:

Q. Pourriez-vous nous indiquer quelqu'un de ces règlements qui aurait pour effet de brider ces opérations?—R. Je suis d'avis que c'est surtout dans la halle aux bestiaux qu'on les trouvera.

[M. W. R. Reek.]

Q. Et cette halle ne tombe pas sous la teneur de cette clause?—R. Cette clause s'applique surtout au bétail tout simplement.

Q. Seriez-vous prêt à dire que les règlements que vous avez sous la main, ainsi que les règlements de halles aux bestiaux permettent à un tel point de restreindre la main mise privée sur les marchés actuels qu'on aurait pas à recourir à l'établissement disons d'un marché fédéral, ou public, et ce pour assurer la liberté des opérations?—R. Je le crois.

Q. Que vos règlements exerceront une mainmise complète sur les marchés de façon à assurer une liberté suffisante d'action?—R. Oui, autant qu'il est possible d'y arriver, je crois.

Q. Trouveriez-vous désirable de placer les gros marchés centraux absolument sous le contrôle du public et évincer le contrôle privé?—R. Je ne vois pas où serait l'avantage à en retirer, alors qu'à l'heure actuelle, et sous l'autorité de cette loi, vous avez la mainmise sur tous les parcs qui sont propriété privée.

Q. Je désire établir ce point de façon tout à fait satisfaisante. Croyez-vous que ces règlements que nous avons sous les yeux, étant donnée l'expérience que vous avez acquise, arriveront à ce résultat?—R. Je le crois.

M. Reid:

Q. Peu importe que les parcs soient propriété privée ou non, ou que vous ayez la mainmise complète sur les opérations qui s'y transigent, vous pouvez garder la haute main sur la vente de tout le bétail qui y est expédié?—R. Sous l'autorité de nos règlements, l'installation devra être en harmonie avec nos données, et la façon de faire les transactions devra donner satisfaction à chaque ministre, je veux parler des prélèvements pour la nourriture, le parcage, le déchargement, etc. Tous ces prélèvements, qui ont leur effet sur le prix du bétail, doivent être suivant le gré du ministre; de plus vous pouvez constater l'existence d'un règlement à l'effet que le bétail qui y est expédié pour être mis en vente obtient la préférence sur le bétail gardé sur le territoire des parcs pour toute autre fin que le commerce.

Le président intérimaire:

Q. Avez-vous vérifié les données obtenues sur disons le marché aux bestiaux Union de Toronto, ou le gros marché de Winnipeg ainsi que sur ce qui se passe à Montréal?—R. Oui, pour le marché du West End.

Q. Avez-vous vérifié leurs rapports quelquefois?—R. Que voulez-vous dire?

Q. Leurs revenus?—R. Non.

Q. Leurs prélèvements?—R. Non.

Q. Le ministère possède-t-il quelque renseignement qui indique si les rapports obtenus présentent des chiffres excessifs ou raisonnables?—R. Nous ne possédons encore aucun renseignement sous forme de rapport, et ce du fait seul que, comme je l'ai dit, ces règlements ne peuvent être mis en vigueur avant le 20 août.

Q. Et ces règlements vous fourniront ces renseignements?—R. Ils nous permettront d'avoir l'œil sur les prélèvements que l'on peut imposer.

M. Reid:

Q. Pour la nourriture et l'abreuvage?—R. La nourriture, l'abreuvage, le chargement, le déchargement et le parcage.

Le président intérimaire:

Q. En établissant la base de vos travaux de rédaction des règlements, vous avez dû vous rendre compte des prélèvements imposés dans le passé? Ces prélèvements ont-ils été excessifs de quelque façon ou simplement raisonnables?—R. Je ne puis répon-

[M. W. R. Reek.]

dre. Je n'ai pas eu à m'occuper de la rédaction. La chose était bâclée à mon arrivée au ministère, et je n'ai jamais eu l'occasion de parler de la question depuis.

Q. Le ministère a-t-il cherché à savoir quels prélèvements seraient raisonnables dans l'application de ces règlements?—R. Jusqu'à aujourd'hui nous avons fait parvenir à tous les parcs instruction d'avoir à nous soumettre les droits et prélèvements imposés et tout ce qui touche à cette question. Nous n'avons encore rien reçu.

Q. Quand les renseignements vous arriveront, que ferez-vous?—R. Avant tout, nous établirons des comparaisons, puis nous laisserons le champ assez libre à notre agent, qui a titre de surveillant des marchés à bestiaux, pour l'établissement du prélèvement à fixer, enfin le chiffre une fois fixé sera soumis au ministre.

Q. Et la base qui devra servir à l'établissement de ce prélèvement devra-t-elle comporter un minimum aussi peu élevé que possible tout en permettant une liberté d'action suffisante?—R. Oui.

Q. De sorte que le public sera suffisamment protégé?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Je suppose que le remède que vous imaginerez sera de refuser un permis à toutes les compagnies de marchands de bestiaux qui ne se sont pas comportées comme elles le devaient?—R. Oui.

Q. Ce serait là le seul remède apporté par vous?—R. Pour les commissionnaires, oui. Il existe des ententes agréées des deux côtés à l'effet de les obliger à agir suivant certaines règles, ou autrement ces gens.....

Q. Les commissionnaires sont-ils porteurs d'un permis tout comme les compagnies des parcs à bestiaux?—R. Oui. Les compagnies de parcs à bestiaux doivent se faire constituer en corporation. Quant aux commissionnaires, ils portent un permis.

Q. Individuel?—R. Oui, obtenu des halles aux bestiaux.

Q. Obtenu des halles aux bestiaux... et non pas de vous?—R. Oui.

Q. Pas du gouvernement?—R. Non.

Q. Et alors comment s'exerce votre contrôle?—R. Nous contrôlons les halles aux bestiaux, et les règlements des halles doivent agréer au ministre; d'ailleurs dans ces règlements les halles ont des clauses couvrant ces questions.

Q. Mais survenant une violation de ces règlements, il appartiendrait alors aux halles d'imposer une peine?—R. Toute réclamation peut être adressée au commissaire du bétail par voie directe, et ce dernier peut exiger une enquête.

Q. Cependant cet homme ne pourrait agir que par l'intermédiaire des halles, suivant votre propre déclaration?—R. Le réclamateur, si je me rappelle bien les lois, peut porter sa plainte directement au commissaire du bétail.

Q. Et qu'arrive-t-il? Où est votre pouvoir de coercition?—R. Voici, en vertu de—

Q. Naturellement, en parlant de réglementation, il vous faut avoir le texte de la loi sous les yeux; c'est pourquoi je ne vous presserai pas davantage sur ceci.—R. En réalité je n'ai pas le texte avec moi.

Q. Quand vous vous mettez à la confection de règlements, quelle autorité vous assurez-vous pour les faire respecter et voir à leur mise en vigueur?—R. Je crois que les moyens de coercition sont énumérés dans le corps des règlements, cependant je ne puis vous fournir ce renseignement à pied levé. Il y a déjà quatre ou six semaines que je les ai parcourus.

Le président intérimaire:

Q. La mainmise des grosses compagnies sur les abattoirs a-t-elle pour effet de rendre plus ou moins illusoire la liberté des mouvements dans les achats sur le territoire des parcs? Ainsi on assure qu'il existe à ces parcs une liberté absolue de mouvements, cependant n'est-il pas avéré que les gros abattoirs sont sous la férule des com-

[M. W. R. Reek.]

pagnies puissantes et que, en réalité, un tel état de choses nuit à la liberté des achats?—R. Je ne crois pas que le mal soit autant aux parcs mêmes qu'au dehors, et je n'affirmerais pas que les compagnies méritent autant de blame que les fermiers. Les fermiers n'ont pas accès aux parcs.

Q. Ils vendent aux bouviers?—R. Ils vendent aux bouviers, et les troupeaux achetés ne voient jamais les parcs. Il suit que l'égalité des chances dans la vente du bétail n'existe pas.

Q. Vous êtes d'avis que si un fermier, ou deux ou trois réunis, expédie un wagon de bestiaux aux parcs, il en retirera plus de profit et fera diminuer les profits de l'intermédiaire plus sûrement que par voie du système actuel qui consiste à vendre au bouvier?—R. Je ne serais pas prêt à dire que le prix obtenu sera plus élevé, mais, généralement parlant et bon an mal an, le fermier gardera pour soi tout le profit à retirer de son bétail. Un bouvier qui achète le bétail peut perdre une semaine et gagner l'autre semaine. Il lui faut établir l'équilibre. Il suit que les prix haussent et baissent plus que si le bétail se trouvait aux parcs et vendu à ciel ouvert. Existe-t-il quelque compétition du fait que les abattoirs sont sous la haute main de trois ou quatre compagnies?—R. Il existe une compétition ouverte, à notre vu et su. Vous voudrez bien remarquer que la semaine dernière la lutte était quelque peu plus violente entre les abattoirs pour l'achat du bétail. Il arrivera que ce sera la ferme même qui sera le théâtre d'une lutte entre deux ou trois abattoirs achetant sur un même territoire.

Q. Il s'agit en l'espèce d'abattoirs de peu d'importance?—R. Pas nécessairement.

M. Reid:

Q. Avez-vous été témoin de la lutte engagée aux parcs à bestiaux entre divers acheteurs et divers abattoirs?—R. Je n'ai pas fait un séjour assez long aux parcs pour asister à ces luttes. Avant d'occuper ma position actuelle, je n'ai jamais eu l'occasion de visiter les parcs si ce n'est par hasard.

Q. Avez-vous entendu dire qu'à une certaine heure, tous les jours, les grands établissements se réunissent et établissent les prix des diverses classifications de bestiaux que l'ont doit mettre sur le marché dans la journée?—R. J'en ai entendu parler, mais je ne possède aucune preuve de l'exactitude du fait.

Le président intérimaire:

Q. Le ministère a-t-il jamais fait quelque tentative pour se renseigner là-dessus?—R. Pas que je sache.

M. Reid:

Q. Avez-vous jamais entendu parler de consignation de bétail dirigée sur les parcs, et que si alors le vendeur refuse une offre il lui devient impossible d'en obtenir une autre à ce parc?—R. Je n'ai rien entendu dire qui ressemble à ceci depuis que j'appartiens au ministère.

Le président:

Q. En avez-vous jamais entendu parler avant d'entrer au ministère?—R. L'état de choses a tellement changé depuis les quinze dernières années, alors que j'ai fait des affaires aux parcs à bestiaux.

Q. Il y a longtemps de cela?—R. Quinze ans, et depuis, les conditions du commerce ont bien changé.

Q. Les règlements rédigés par le ministère visent-ils à assurer la protection du bouvier ou de l'expéditeur, advenant une alerte de cette nature?—R. Oui, je le crois. Les commissionnaires de même que les gens responsables des parcs à bestiaux ont re-

[M. W. R. Reek.]

connu ces règlements pour ce qui les concernait, même malgré qu'ils ne soient pas en vigueur dans le moment. Ils ont été rédigés avec l'assentiment et la coopération des intendants, marchands de bestiaux et commissionnaires. Les intendants des parcs désirent fortement voir les choses aller droit, chez eux; d'un autre côté, vous verrez je crois que la grande majorité des commissionnaires ne demandent pas mieux que de voir les affaires marcher droit. Ils en trouve toujours quelques-uns sans doute.

Q. La masse aime mieux obéir à des règlements sévères afin d'évincer des affaires les brebis galeuses?—R. Absolument.

Q. Savez-vous à quoi vous en tenir sur les droits territoriaux? Ainsi, un gros établissement enverra des courtiers sur un certain territoire sans cependant que ces derniers envahissent le territoire l'un de l'autre en vue d'amener des troupeaux sur le marché?—R. Cela se pratique couramment.

Q. Cela se pratique?—R. Oui, je n'en ai pas de preuve écrite, et je crois bien qu'il est impossible d'en posséder, cependant je crois que c'est la pratique courante dans certaines parties de l'Ontario.

Q. L'effet n'en est pas satisfaisant pour les intérêts du fermier?—R. Je suis d'avis que le fermier ferait mieux de diriger tout son bétail aux parcs.

Q. Cela aurait pour effet de faire disparaître tout sujet de plainte émanant d'un tel état de choses?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Quel est l'intérêt alloué sur la mise de fonds pour des parcs? Avez-vous la haute main en ceci?—R. Je ne crois pas que cet aspect de la question ait été étudié.

Q. Savez-vous quel est le taux de l'intérêt obtenu par les actionnaires en retour de leur mise?—R. L'article 7, sous-article 1, de la loi des produits du bétail ne voit-il pas à cela?

Q. Non. Ce que je veux savoir est ceci: quel est le profit obtenu de la mise qui entre dans la construction des parcs?—R. Si les profits sont trop élevés une année, les prélèvements tombent sous la férule du ministre pour l'année suivante.

Le président intérimaire:

Q. Croyez-vous qu'il serait de bonne guerre pour les fermiers d'établir sur un pied coopératif un établissement de ce genre et faire construire un abattoir, disons dans un centre de l'importance de Toronto, sur lequel ils dirigeraient leur bétail en consignation ainsi que leurs troupeaux de cochons pour les y faire vendre en compétition avec les maisons rivales?—R. Vous soulevez là une grosse question, monsieur le président.

Q. Vos travaux dirigés sur la sauvegarde des intérêts des fermiers en faveur de qui les règlements du ministère paraissent travailler, devraient vous fournir quelque connaissance en ceci?—R. On se rendrait compte que l'obstacle consiste, pour bon nombre d'associations de fermiers, dans la difficulté de se donner la main.

Q. Vous êtes d'avis que ces gens ne travailleraient pas assez d'ensemble pour faire disparaître pour ainsi dire le mal?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Ces règlements visent plutôt à faire obtenir aux cultivateurs un bon prix?—R. Un traitement équitable.

Q. Et un bon prix?—R. Le prix du marché.

Q. Ainsi vous n'êtes pas en faveur de la réduction des prix payés aux cultivateurs en vue de réduire le coût de la vie?—R. Non.

Le président intérimaire:

Q. Voici une question que l'on m'a confiée et je ne doute pas que le comité ne se montre déférent à l'égard de son auteur et permette que l'on pose cette

[M. W. R. Reek.]

question. Voici: "Est-il exact que par l'entremise du secrétaire des associations ou clubs de fermiers, ces derniers établissent eux-mêmes le prix de leurs produits et fixent le temps où se fera la vente?"—R. Impossible de répondre à cette question.

Q. Vous n'êtes pas en mesure de répondre?—R. Je ne crois pas que ce soit vrai, du moins pas pour le bétail.

Q. Pour le bétail, vous ne croyez pas que les fermiers établissent réellement les prix par la voie de leurs organisations et clubs?—R. Non.

L'hon. M. Fielding:

Q. Ils établissent peut-être les prix qu'ils désirent obtenir?—R. Oui.

L'hon. M. FIELDING: En ce sens, il se peut qu'ils établissent des prix, mais l'homme propose et l'acheteur de Toronto dispose.

Le président intérimaire:

Q. Seriez-vous en mesure de déclarer sérieusement que les fermiers n'établissent pas les prix de leurs troupeaux?—R. Je le crois; il ne peut en être question.

Q. Autre question que j'ai été prié de poser en présence du comité: "L'inspection de la viande a-t-elle eu pour effet d'augmenter de quelque façon le coût de ce produit vis-à vis du consommateur?—R. Je ne crois pas. Ce système a peut-être assuré une meilleure qualité de produits.

Q. Seriez-vous prêt à dire que cette inspection a eu pour effet d'assurer un meilleur produit?—R. Oui.

Q. Et pour ce que vous en savez, cette mesure protège le public sur la qualité de la marchandise?—R. Absolument.

M. Reid:

Q. Vous êtes-vous rendu compte que lorsqu'il y a surabondance de bétail sur le marché, les prix baissent?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous en donner une explication?—R. Question de demande et d'offre peut-être. Je suis d'avis que cet état de choses peut être amélioré.

Le président intérimaire:

Q. Et de quelle façon?—R. Prenons Montréal comme exemple. La surabondance se produit dans cette ville à la fin de l'année; les produits pénètrent dans la place le samedi dans l'après-midi et le dimanche, et la vente commence à huit heures le lundi matin. Tout le monde tient à voir sa marchandise rendue sur les lieux le dimanche et avoir son bétail sorti des wagons le même jour, alors que si l'on prenait toute la semaine pour ce travail, il deviendrait plus facile aux abattoirs de s'occuper de la marchandise et plus facile aux gens des parcs d'y voir.

Q. Autrement dit, les abattoirs se trouvent dans la situation d'avoir sur les bras toute cette viande pendant un certain nombre de jours avant de faire l'abattage et préparer le tout pour la vente?—R. C'est bien cela, advenant une surabondance de produits.

Q. Et cela aura pour effet de faire baisser le prix de vente?—R. Je suis d'avis que les fermiers feraient bien de diriger une partie de leur bétail plus tard dans la semaine.

L'hon. M. Fielding:

Q. Et tout cela en vue d'assurer au fermier un prix élevé pour son bétail?—R. Les prix n'en souffrent aucunement.

Q En tous cas nous n'en tirons aucune aide pour arriver à diminuer le coût de la vie.

LE PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Non.

[M. W. R. Reek.]

M. Reid:

Q. Avez-vous jamais pensé qu'il fût possible d'acheter du bétail sur le même principe, quant à la date de la livraison, que pour la vente du blé, comme cela se pratique souvent; qu'il importerait de classer les veaux et d'en assurer la livraison dans un temps indiqué. Si un arrangement de cette nature pouvait s'effectuer dans une certaine limite de temps, l'encombrement du marché s'en trouverait éliminé, n'est-ce pas? —R. Il se pourrait que l'encombrement en fût éliminé, mais je ne crois pas que ce fût là une excellente affaire pour le producteur; de faire dans certaines parties du pays où les achats se font de cette façon, on se rend compte que la population s'intéresse fort peu à l'élevage.

Q. Cela se pratique-t-il quelque part en Canada?—R. Oui, au Nouveau-Brunswick, de nos jours.

Q. Et quel en est le résultat?—R. Fort peu avantageux pour l'industrie.

Q. Pour le producteur de têtes de bétail?—R. Oui, on y est en retard dans l'industrie du bétail, et cet état de choses est en grande partie dû à cette pratique.

Q. Comment établissez-vous le rapport entre les deux?—R. Le fermier perd tout intérêt à l'élevage du bétail.

Q. Pourquoi?—R. Parce que son bétail est vendu.

Q. Mais il est vendu moyennant une certaine qualité atteinte?—R. Il est vendu à tant la livre.

Q. Non, les prix sont établis, disons pour le veau n° 1, 2 ou 3. Alors le fermier ne peut se désintéresser dans cette affaire puisqu'il est tenu de maintenir son produit suivant l'échelle indiquée?—R. Mais supposons qu'au temps où il venait au marché, son produit se vendait de 25 à 50 cents plus cher, dans ce cas c'est celui qui achète par contrat du fermier qui a l'avantage, et le coût de la vie n'est pas diminué, et quant à la production, elle est abaissée pour l'année suivante.

Q. Supposons que le marché a baissé de 25 cents? (Pas de réponse.)

M. Davidson:

Q. Est-il possible de fixer le prix du veau sans établir en même temps le prix du marché de la viande? Les prix varient et sont susceptibles de hausse et de baisse?—R. C'est une pratique détestable.

M. Reid:

Q. Vous ne l'approuvez pas?—R. Non.

Q. En avez-vous vu l'essai pratiqué quelque part?—R. Je l'ai essayé pour mon propre compte une fois, et je m'en suis trouvé étrillé, et ce pour cette simple raison que le marchand qui entre avec nous dans un contrat de ce genre est un vieux routier, qu'il traite avec quantité de fermiers et que nul d'entre ces derniers ne peut lui damer le pion.

M. Reid: Je n'admets pas cette conclusion.

M. Davidson: Le témoin veut parler des fermiers de l'Est.

M. Reid: Cette question nous a tenus sur la sellette assez longtemps quand il s'agissait de l'Ouest.

Le président intérimaire: Cela concerne-t-il directement l'enquête, si l'on s'en tient à la diminution du coût de la vie?

M. Reid: Si le prix du bétail pouvait se stabiliser, la production s'en trouverait augmentée. Si ce prix ne se stabilise pas, la production va s'en trouver diminuée, et si l'élevage diminue, les prix vont hausser.

Le président intérimaire: C'est parfaitement vrai si ce raisonnement s'applique à la hauteur des prix, mais en même temps, n'est-il pas vrai que les prix du bétail sont

[M. W. R. Reek.]

établis de quelque façon ou déterminés d'une manière ou d'une autre par la demande d'exportation?

Le TÉMOIN: Oui, nul doute là-dessus, surtout pour le bacon.

Le président intérimaire.

Q. De sorte que l'exemple apporté ne s'appliquerait pas?—R. Non.

M. Reid:

Q. Règle générale, les prix d'exportation ne varient pas beaucoup?—R. Nous voilà arrivés au point; ces prix ne varient pas.

M. REID: Et je suis d'avis qu'il est possible d'imaginer un plan visant la livraison future du bétail basée sur un système de classement ressemblant au classement du blé.

M. Davidson:

Q. Vous prétendez que le prix d'exportation ne varie pas beaucoup?—R. Pas autant que le prix sur nos marchés locaux.

Q. Comment pouvez-vous affirmer que le prix du marché local est déterminé par le prix d'exportation?—R. Je parle de façon générale, et non de semaine à semaine; toutefois, c'est la quantité disponible pour l'exportation qui établit le prix domestique. C'est le surplus local qui joue le grand rôle.

Le président intérimaire:

Q. Avez-vous à présent à votre disposition quelque règle gouvernant le classement du bétail, porcs ou moutons?—R. Il n'existe aucun règlement qui touche la vente.

Q. Vous êtes d'avis qu'il en résulterait une amélioration dans la production des porcs du fait de l'existence de règlements établissant les données relatives au classement de porcs d'un certain poids et d'une certaine espèce pour servir de porcs à bacon, pourvu en même temps que l'on assurât un prix rémunérateur pour ces sujets? Croyez-vous que cette mesure aurait pour effet d'augmenter la production?—R. On obtiendrait certainement de ce fait une meilleure qualité de porcs pour le marché.

Q. Croyez-vous que la production s'en trouverait augmentée et que les fermiers seraient par là encouragés à augmenter leurs troupeaux de porcs?—R. Je suis d'avis que les prix ont plus d'effet que n'importe quoi.

Q. Le professeur Toole, du collège de Guelph, a déclaré que la tendance actuelle était d'engraisser les porcs jusqu'à concurrence de 300 livres, et qu'il s'en suivait une pléthore de sujets gras sur le marché au lieu de sujets pour le bacon; et je crois me souvenir que ce témoin a déclaré dans son témoignage—je ne serais pas prêt à l'affirmer—que la production d'une plus grande quantité de porcs à bacon aurait des résultats bienfaisants et sur la production et sur l'approvisionnement du marché local?—R. Il s'agit ici d'une affaire de localités, jusqu'à un certain point. Dans l'Ontario, certains comtés ne peuvent produire de porc à bacon.

Q. Voulez-vous dire qu'on ne le peut ou qu'on ne le veut pas?—R. C'est presque une impossibilité physique.

Q. Et pour quelle raison?—R. Dans les comtés où l'on fait la culture du maïs, inutile de parler de bacon aux fermiers.

Q. On y engraisse des porcs?—R. Oui.

Q. Et on les mène loin?—R. Jusqu'à tout près de 250 livres.

M. Reid:

Q. Il existe une pratique dans l'Ouest, aux endroits où les bouviers font la chasse au produit à l'époque du printemps. Souvent à la date du premier mai, parfois un

[M. W. R. Reek.]

peu plus tard, on achète les veaux des fermiers pour en avoir livraison soit au premier septembre soit au 15 de ce mois, à une date stipulée enfin et à un prix établi. Les veaux doivent arriver à un certain chiffre, soit probablement 1,150 ou 1,200 livres. En agit-on ainsi dans l'Est, à votre connaissance?—R. On ne le pratique pas sur une aussi grande échelle dans l'Est pour le bœuf, mais on le fait pour autre chose. L'ennui en cette affaire est que l'acheteur du veau fait ce qu'il peut pour en sortir indemne, et dans la plupart des cas le prix payé au producteur ne s'en truove pas aussi rémunérateur, bon an mal an, que si l'acheteur attendait pour en prendre livraison que le marché fût prêt à recevoir le sujet.

Q. N'êtes-vous pas d'avis que l'acheteur en question possède une entente avec les gens de l'abattoir à l'effet de faire prendre sa marchandise quand il la reçoit et à un prix stipulé?

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Ou bien encore, se livre-t-il à de la spéculation?—R. C'est ce que je ne saurais dire, mais il se peut fort bien qu'il fasse les deux à la fois.

M. Davidson:

Q. L'homme de l'abattoir joue un jeu serré?—R. Absolument. Tout le monde joue serré, et le vendeur du veau est exposé à être le perdant.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: C'est lui le bouc?

Le TÉMOIN: Et ce du fait que le fermier reste toute l'année sur sa ferme alors que le marchand est toujours sur le sentier de la guerre, pour ainsi dire, qu'il a occasion de faire des centaines de marchés de même nature que celui qu'il fait avec le fermier, alors que ce dernier fait là et alors son unique marché. Pour cette raison le marchand est en meilleure posture pour faire un excellent marché que le fermier. En somme je ne pense pas que ce soit là une bonne tactique pour le fermier, si j'excepte certains ranches considérables de l'Ouest. Pour ces derniers, la chose a une tout autre face. Ils ont toutes les chances du monde de se tenir en contact avec le dehors et se renseigner sur les prix, ce que le fermier ordinaire ne peut pas faire.

Le témoin est renvoyé.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: On a suggéré de faire venir un représentant de l'Association du Service civil, et à cet effet on a mis de l'avant le nom de M. Frank Jammes, secrétaire de cette association.

M. DAVIDSON: Appuyé par M. Fielding, je propose qu'il soit requis de se présenter devant le comité.

Proposition adoptée.

M. DAVIDSON: A-t-on fait le nécessaire pour faire venir M. Pyke, secrétaire des épiciers en gros?

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Oui.

M. DAVIDSON: Je suis d'avis qu'il devrait être requis d'avoir à fournir copie des circulaires expédiées aux épiciers en détail et d'apporter également et en entier les livres de compte qui se trouvent à son bureau—états annuels et tous papiers nécessaires qui ont trait à l'objet de cette enquête, y compris son livre des délibérations.

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Le secrétaire va s'occuper de cela. Le comité a requis la présence du sous-ministre du Travail et du sous-ministre de la Justice relativement à la mise en vigueur des conclusions d'un rapport touchant les poursuites intentées à Halifax. Nous n'avons reçu encore aucune réponse.

Le GREFFIER DU COMITÉ: Je crois savoir que M. Cloutier a écrit à ces messieurs.

[M. W. R. Reek.]

Le PRÉSIDENT INTÉRIMAIRE: Je demanderais au greffier de voir à obtenir une réponse lundi.

Le comité s'ajourne jusqu'à lundi le 16, à 11 heures du matin.

OTTAWA, le LUNDI, 16 septembre 1919.

Le Comité spécial nommé pour faire enquête sur le prix des denrées alimentaires et autres choses nécessaires à la vie s'est réuni dans la salle de la Chambre des Communes, onze heures, ce matin. Le président, M. G. B. Nicholson, était au fauteuil.

Membres présents:—MM. Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Nesbitt, Nicholson (Algoma), Sinclair (Queen's, I.-P.-E.) et Stevens.

M. Devlin propose que M. John Robinson, éditeur du *Toronto Evening Telegram,* soit sommé de venir témoigner avant que le comité n'ait épuisé la question de l'entreposage à froid. Il déclare que l'*Evening Telegram* est un des médiums par lesquels les nouvelles des séances et des témoignages donnés devant le comité atteignaient le public de Toronto. Dans ses colonnes de rédaction, M. Robinson a déclaré que lorsque M. Fox donnait son témoignage devant le comité. M. Fox s'était joué du comité à cause de la médiocrité de quelques-uns des membres de ce comité. Cela voulait dire que M. Fox s'était exempté de donner certains renseignements qu'on aurait pû lui faire donner. Le journal mettait la population de Toronto sous une fausse impression en laissant entendre que le comité n'avait pas du tout réussi à obtenir la vérité de M. Fox. M. Robinson connaissait évidemment ces faits qui n'ont pas été donnés; par conséquent, dit M. Devlin, je ferais venir M. Robinson devant le comité pour dire ce que sont ces faits.

M. NESBITT: Je n'ai rien à dire contre la résolution de M. Devlin. Cependant, si nous nous occupons de tous les fabricants de sensations, nous en avons ici pour dix ans.

M. DEVLIN: Si l'on en cite un à la barre de la Chambre, cela aura un effet salutaire.

M. NESBITT: Si vous pouvez tuer la critique malveillante, je n'ai pas d'objection.

Le PRÉSIDENT: Je n'ai pas vu cet article, mais j'en ai vu d'autres. Lorsque certains hommes écrivent des articles sur ce qu'ils prétendent être des faits, ce sont ces articles qui agitent l'opinion publique et il serait bon de leur faire donner les faits au comité.

La motion est adoptée.

Le président fait remarquer que le ministère de la Justice a déclaré qu'il serait possible d'obtenir les services du colonel MacFarlane, juge-avocat général, pour agir comme conseil et transquestionner les témoins appelés devant le comité. M. Devlin s'oppose à cela. Il déclare que, comme on a critiqué l'inaction du ministère de la Justice dans la question du pain, à Halifax. il est opposé à ce qu'un fonctionnaire de ce ministère vienne exercer ses fonctions au comité. M. Devlin ajoute: "Nous sommes un comité indépendant ou nous ne le sommes pas. Si nous sommes sujets à l'un quelconque ou à tous les ministères du gouvernement, je ne vois pas pourquoi nous avons besoin de procéder.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas là une imputation méritée.

M. DEVLIN: Je ne vous critique pas.

[M. W. R. Reek.]

Le président explique que tout d'abord on avait suggéré qu'il prenne M. O'Connor, de ce même ministère de la Justice, mais il est devenu évident que M. O'Connor abandonnerait sa position plutôt que d'agir à ce titre. Alors on a décidé que le comité n'aurait pas d'avocat, mais plus tard, cette décision a été renversée par un quorum du comité et on a décidé d'avoir M. Pringle et ensuite M. Henderson. Il n'a pu avoir aucun de ces messieurs et on lui a suggéré d'autres noms qu'il a passés à M. Stevens, le vice-président. Il n'a plus entendu parler de l'affaire avant ce matin. Cependant il a été informé que l'on pouvait tout probablement avoir le colonel MacFarlane, juge-avocat général du ministère de la Milice.

M. Devlin dit qu'on lui a demandé de donner une couple de noms après que le comité eut essayé sans succès d'obtenir les autres qu'on avait suggérés. Il a suggéré les noms de deux hommes qui sont en dehors de l'arène politique depuis longtemps. L'un en est sorti depuis 1896 et il croyait que le public serait satisfait à cause de la grande habilité de ces messieurs. Les hommes suggérés étaient M. Aylen, C.R. et M. Foran. C.R. Le nom de M. Aylen est adopté, sur la recommandation additionnelle de l'hon. W. S. Fielding.

M. Stevens dit que le président était dans une situation embarrassante et bien innocemment. M. Nicholson était absent depuis vendredi soir et n'est revenu que ce matin. Lui-même, comme vice-président, n'a fait aucune démarche dans l'intervalle pour obtenir M. Aylen, et pendant ce temps, quelqu'un a suggéré qu'on demande M. MacFarlane.

Le PRÉSIDENT: Si le comité le déclare, je dirai que le comité ne veut pas avoir M. MacFarlane.

M. DEVLIN: Ne trouvez-vous pas que le travail du comité est assez délicat sans que les journaux disent que le comité est sous le contrôle d'un ministère du gouvernement?

Le PRÉSIDENT: Si les journaux veulent dire cela, je n'en suis pas responsable. Si quelqu'un dit que je suis influencé par un ministère, il dit quelque chose qui n'est pas conforme aux faits.

M. DEVLIN: Ne faites pas de suppositions qui n'entrent dans l'esprit de personne. Comme membre de ce comité, il m'est indifférent d'agir ou de ne pas agir, mais si je dois avoir un conseil pour conduire cette enquête, un conseil nommé par le gouvernement, alors, monsieur, mon utilité dans ce comité n'existe plus et l'utilité du comité n'existe plus.

M. DAVIS: Je ne crois pas que M. Devlin soit logique en consentant à accepter M. O'Cononr, un employé du ministère de la Justice, et en ne voulant pas accepter un autre homme parce que c'est un employé. Cependant, comme la question a été soulevée de cette manière, je crois que ce que nous pouvons faire de mieux est d'éviter même l'apparence d'une erreur et de choisir nos hommes indépendamment de toute suggestion du ministère. Je ne puis croire qu'on a eu le désir de faire dévier l'enquête. Après ces discussions, cela en aurait l'air et nous allons éviter la chose en prenant un conseil en dehors.

M. DOUGLAS (Strathcona): Pour ce qui est de M. Aylen, nous ne pouvons pas éviter cela. La motion a été régulièrement adoptée par le comité.

M. NESBITT: Personnellement, je suis opposé à ce que nous ayons un conseil. Nous avons deux ou trois avocats dans le comité et s'ils ne sont pas capables de transquestionner, c'est le temps pour eux de le dire. En outre, j'ai siégé dans plusieurs comités où l'on avait engagé un conseil et cela n'a porté aucun profit. Le comité a fait l'ouvrage sans égard au conseil. Le conseil a demandé bien des questions qui souvent n'avaient pas d'utilité et qui n'ont obtenu aucun renseignement. J'ai été opposé dès le commencement à l'engagement d'un conseil. Pour ce qui est de l'envoi de M. MacFarlane au comité par le ministère de la Justice, j'ai autant confiance dans M. MacFarlane, que je connais très bien, que dans tout homme que nous pourrions

avoir, qu'il soit envoyé par le ministère de la Justice ou par qui que ce soit. J'ai une foi absolue dans le comité et dans son aptitude à obtenir les renseignements qu'il faut avoir. Si vous voulez engager un conseil, je suis convaincu que M. MacFarlane est aussi capable que n'importe lequel des hommes suggérés par M. Devlin.

M. Davis: Si le conseil ne se prépare pas plus que le comité à examiner les témoins, il ne nous sera pas utile. Quel membre du comité fait une étude de ces questions qui nous sont soumises? Qui prépare ses questions? On ne transquestionne pas les témoins. On ne fait que de l'interrogatoire direct. Je ne connais pas un membre du comité—je sais que je n'en suis pas—qui fait une étude de la question que nous voulons résoudre. Nous procédons au hasard. Si le conseil procède de la même manière, nous serions mieux de n'en pas avoir, mais s'il veut faire une étude de la question et ensuite poser une série de questions, il nous rendra service. Les membres du comité ne peuvent pas se spécialiser là-dedans. Nous sommes membres des autres comités aussi, nous avons des devoirs à remplir à la Chambre, nous avons d'autres travaux, notre correspondance, etc., et nous ne pouvons donner à cette question l'attention que lui donnerait un homme préparé spécialement, ayant étudié sa question avant de commencer l'interrogatoire. Il y a ici des avocats parfaitement aptes à conduire une enquête après avoir fait une étude préliminaire; mais nous, nous posons les questions comme elles nous viennent, et il en résulte que nous faisons tout au hasard et que beaucoup de notre travail est perdu.

M. Nesbitt: Vous avez essayé d'avoir M. Henderson et M. Pringle. Ce sont des hommes de valeur, mais qui ne connaissent pas ces questions plus que nous. Je doute qu'ils en connaissent aussi long que les membres du comité.

Le président fait remarquer que quel que soit le choix du conseil, cela ne fera pas de différence, parce que, quand il aura fini d'interroger, n'importe quel membre du comité pourra poser toutes les questions qu'il jugera à propos. L'engagement d'un conseil ne pourra pas être considéré, dit-il, comme une tentative pour museler le comité. Pour sa part, cela ne le musèlera pas.

M. Nesbitt dit que ce n'est qu'une question de dépense additionnelle. L'affaire du comité est de trouver les moyens de réduire les frais autant que possible, mais le seul effet de l'engagement d'un conseil serait d'accroître les dépenses.

L'échevin Waldo Guertin est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Votre situation?—R. Je suis président du Comité municipal du coût de la vie. Votre secrétaire, M. Cloutier, m'a demandé de venir à votre séance d'aujourd'hui parce qu'elle serait importante. Je suis venu dans cette attente.

M. Devlin:

Q. Vous avez suivi la marche du haut coût de la vie depuis quelque temps. Voulez-vous nous résumer la conclusion à laquelle vous en êtes venu à la suite de vos interrogatoires?—R. Nos interrogatoires ont été bien réduits par le fait que nous n'avions pas le pouvoir d'examiner les témoins, comme ce comité, mais nous nous sommes réunis et nous avons fait ce que nous pouvions pour trouver ce qu'il y avait à faire dans notre domaine local. Nous en sommes venus à la conclusion que la première mesure à prendre était l'organisation d'une ligue des consommateurs pour intéresser le public et avoir l'opinion publique avec nous. Il y a beaucoup d'apathie dans le public à propos de l'étude de la question du coût de la vie.

Q. Avez-vous formé la ligue des consommateurs?—R. Oui, nous l'avons formée.

Q. Combien de membres?—R. Les membres sont à peu près cent maintenant, mais il n'y a pas eu de vraie campagne pour recruter. Lorsque la ligue s'est formée,

on se proposait d'envoyer des gens dans toute la ville et de solliciter jusqu'à ce que la ligue soit parfaitement organisée et nombreuse. Au cours de nos enquêtes, nous avons trouvé que nous devions d'abord améliorer les marchés. Je ne sais pas s'il y a une mainmise de la part des marchands de la ville ou non, mais nous avons constaté qu'il était très difficile d'acheter à bon compte sur les marchés. Il semblait que les marchandises étaient achetées d'avance ou que quelqu'un circulait pour dire les prix aux cultivateurs.

Le président:

Q. Quel est le maître du marché, est-ce une compagnie?—R. Il y a un fonctionnaire qui le surveille.

Q. Un fonctionnaire municipal?—R. Oui, c'est un employé de la ville. Le marché appartient à la ville et il est public.

Q. Les gens ont-ils quelque chose à payer pour y faire affaire?—R. Ou, dix sous. Ils louent les stalles et payent le loyer à la ville.

Q. Alors s'il y a collusion de la part de quelqu'un, ce sont les autorités municipales qui en sont responsables?—R. Il est impossible de faire des règlements pour empêcher la vente des marchandises aux marchands en gros ou aux personnes qui désirent acheter la marchandise la veille du marché. On ira dans les cours des hôtels, par exemple, la veille du marché, et on achètera du cultivateur toute une charge de viande.

Q. Qui achète cela?—R. Les marchands.

M. Nesbitt:

Q. Y a-t-il quelque règlement, sur votre marché, d'après lequel les commerçants n'ont pas le droit d'acheter avant une certaine heure?—R. Pas avant huit ou neuf heures du matin, je ne sais plus exactement quelle est l'heure.

M. Stevens:

Q. On achetait le soir précédent?—R. Oui dans les cours d'hôtels.

M. DEVLIN: Lorsque le cultivateur arrive de la campagne, le jour précédent, il s'en va à l'hôtel et les acheteurs peuvent venir à cet hôtel pour acheter de lui directement. Il n'y a rien pour le forcer à aller sur le marché s'il ne veut pas y aller.

M. Nesbitt:

Q. Le cultivateur s'en vient sur le marché de bonne heure le matin, n'est-ce pas?—R. Il vient la veille au soir.

Q. Il prend une place sur le marché?—R. Il peut vendre la veille au soir et s'il ne vient pas, vous n'avez pas de compte à lui demander.

Le PRÉSIDENT: A moins que vous voudriez dire que vous empêchez un homme de vendre à tout autre endroit qu'au marché.

M. Devlin:

Q. Prenons un article en particulier. Avez-vous fait une étude de la hausse du prix du beurre?—R. Eh bien, je l'ai étudiée beaucoup. J'ai trouvé que le beurre pouvait s'acheter à la campagne quelquefois 15 cents meilleur marché qu'à la ville.

Q. C'est-à-dire directement du cultivateur?—R. Même dans un magasin de campagne.

Q. Mais on achète le beurre des cultivateurs?—R. Oui.

[Echevin W. Guertin.]

M. Stevens:

Q. C'est le beurre de laiterie?—R. C'est le beurre produit par les cultivateurs, provenant de la laiterie du cultivateur.

Q. Mais il est classifié comme beurre de laiterie?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Vous n'avez pas étudié la question du beurre de beurrerie?—R. Non.

Q. Avez-vous étudié la question de la viande?—R. Nous avons étudié la question de la viande et nous avons trouvé que ce qui causait les prix élevés était.....

Q. Quelle étude avez-vous fait des conditions locales qui amènent l'augmentation du coût de la vie?—R. Eh bien, les gens ont l'habitude de téléphoner trois ou quatre fois par jour pour donner des commandes et il en résulte que les gens qui vont aux étaux des bouchers doivent payer le même prix que ceux qui font faire la livraison. La plupart des bouchers ne tiennent pas compte de ce que les gens achètent leur viande directement.

Q. Et vous préconisez le système du comptant contre livraison au comptoir?—R. Oui, ou bien un système de centralisation.

Q. Mais supposons qu'un marchand doit faire les livraisons pour maintenir son commerce, trouvez-vous qu'il y a une grande différence dans les prix de la viande entre ce genre de commerce et l'autre?—R. Oui, dans les petits étaux de bouchers, par exemple, nous pouvons acheter la viande, dans certains cas, huit ou dix sous meilleur marché que dans les autres endroits.

Q. La même qualité de viande?—R. Je ne sais pas si c'est la même qualité.

Q. Vous n'avez pas étudié les qualités, ni les morceaux ni rien de ce genre?—R. Oui, nous avons comparé les morceaux, mais pas la qualité. Je sais que le bœuf, par exemple, le rostbif ou les morceaux—je ne sais pas si c'était du bœuf de l'Ouest ou des environs, mais probablement que dans les plus petites boutiques c'était du bœuf local—se vendent meilleur marché que dans les grands étaux.

M. Nesbitt:

Q. Rien ne vous empêche d'aller à ces étaux?—R. Il n'y a rien qui empêche, mais certaines gens ne le savent pas. C'est question d'accoutumer les gens à aller à ces petits étaux.

M. Stevens:

Q. Dans vos recherches, avez-vous trouvé qu'un grand nombre des hauts prix exigés étaient le résultat des services de distribution dispendieux?—R. Nous avons constaté qu'il en dépendait beaucoup de cela.

Q. Avez-vous quelque suggestion à faire, comme représentant des consommateurs, sur la manière de supprimer cela ou de le réduire?—R. Il nous faudrait une ligue des consommateurs par tout le Canada et nous devrions habituer les gens au système du comptant contre livraison au comptoir ou bien avoir une livraison centrale comme dans certains endroits.

Q. Connaissez-vous quelque chose sur la livraison centralisée?—R. Nous avons quelqu'un dans la ligue que nous avons intention de vous faire interroger, si vous le désirez—des femmes qui se sont occupées de la chose activement et qui vous donneraient des renseignements avec plaisir.

Q. Ont-elles de l'expérience dans le système du comptant contre livraison au comptoir ou dans la livraison centralisée?—R. Ces femmes se sont beaucoup intéressées à la chose et elles désireraient aussi dire quelque chose à propos des paqueurs de viande.

[Echevin W. Guertin.]

Q. Elles ont des témoignages à donner au comité concernant l'industrie de la mise en conserve?—R. Oui.

Q. Sont-ce des témoignages qui en valent la peine?—R. Elles prétendent que oui.

M. STEVENS: Sans doute, nous aimons à avoir tous les témoignages que nous pouvons obtenir, du moment qu'ils se rapportent à la question.

M. Devlin:

Q. Vous êtes échevin de la ville?—R. Oui.

Q. Savez-vous que ces gens dont vous avez parlé tout à l'heure, qui vendent leurs marchandises dans les cours d'hôtels, enfreignent la loi, s'ils n'ont pas de licence de colporteurs?—R. Eh bien, si ce sont des cultivateurs, des producteurs, je crois que nous ne pouvons pas les arrêter. Je crois qu'une cause relative à cette question a été décidée par le conseil privé.

Q. Savez-vous quelque chose de la compagnie "Producers' Milk"?—R. Oui, elle s'est efforcée de baisser le prix du lait à Ottawa.

Q. Quand a-t-elle commencé à faire des affaires?—R. Il y a environ 7 ou 8 mois.

Q. Ce printemps?—R. Pas ce printemps, il y a 7 ou 8 mois. Ce serait l'an dernier.

Q. Est-ce que le fait, pour eux, d'entrer en affaires et de mettre des voitures sur le chemin, pour livrer le lait, a eu pour effet de réduire le prix?—R. Nous avons constaté que leur entrée en concurrence réduisait le prix du lait. Le gérant me disait qu'ils allaient......

Q. Nous ne nous occuperons pas des preuves de ouï-dire, mais d'après votre expérience personnelle, le lait a baissé de combien de sous?—R. La concurrence a causé une baisse de deux sous—trois sous, je devrais dire, parce que la Ottawa Dairy a commencé par baisser à 11 sous, alors la Producers a répondu en baissant à dix sous, alors il a baissé à dix sous.

Q. Combien est-il maintenant?—R. 10 sous.

M. STEVENS: Vous êtes une ville fort chanceuse. Il est à 15 et 16 sous ailleurs.

Le TÉMOIN: C'était une question de concurrence et aussi de vente directe des producteurs à la "Producers Dairy." Les actionnaires de la "Producers Dairy" sont ceux qui produisent le lait.

M. Devlin:

Q. Et ils peuvent prendre moins de profit, par exemple, sur la livraison du lait qu'ils ne le pourraient autrement?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. J'aimerais que ce monsieur revînt à la question du marché. Votre marché à Ottawa est libre. Comme question de fait, tout cultivateur peut aller sur le marché, s'il paye sa stalle, ou, s'il se tient en dehors du marché, il n'est pas obligé de payer sa stalle?—R. S'il vient sur le marché, il faut qu'il paye dix cents pour sa stalle, dix cents chaque fois.

Q. Vendent-ils de la viande et des légumes?—R. Oui.

Q. Et du beurre et des œufs?—R. Oui.

Q. Et il n'y a rien pour empêcher un citoyen d'Ottawa d'aller au marché et d'acheter ce qu'il veut?—R. Non.

Q. Les bouchers locaux ont-ils des stalles sur le marché?—R. Quelques-uns, oui.

Q. Et vous pouvez acheter de la viande là cinq ou dix cents meilleur marché?—R. Non, à moins que vous l'achetiez au quartier. On ne vend pas de viande à la livre.

Q. Quels sont les hommes, dites-vous, qui la vendent meilleur marché?—R. Les bouchers locaux dans les petits étaux.

[Echevin W. Guertin.]

Q. Y a-t-il quelque chose qui empêche un citoyen d'aller chez les bouchers locaux?—R. Il n'y a rien, mais d'aucuns ne sont pas portés à aller acheter chez les bouchers locaux. Je ne sais pas pour quelle raison.

Q. Il n'y a rien qui les empêche?—R. Non.

Q. Et ils peuvent avoir la viande à 5, 8 ou 10 sous meilleur marché s'ils vont là. Vous ne contestez pas cela?—R. Non, pas du tout.

M. Devlin:

Q. Si vous traversez le pont et allez à Hull, vous l'obtenez à meilleur marché encore?—R. Oui, encore meilleur marché. Vous pouvez avoir cette viande à meilleur marché à la basse ville qu'à la haute ville.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne voyez rien de défectueux là-dedans?—R. Je ne vois rien à redire Cela démontre que les petits bouchers n'ont pas autant de frais d'administration à faire. C'est pourquoi ils peuvent vendre meilleur marché.

Q. Alors, c'est la faute du consommateur s'il n'achète pas d'eux?—R. Oui, c'est la faute du consommateur.

M. NESBITT: Je ne vois pas comment vous pouvez remédier à la situation s'ils vont chez celui qui vend le plus cher.

M. Devlin:

Q. Je comprends que dans cette ville vous avez une classe aisée qui a beaucoup d'argent, puis vous avez une grande catégorie de gens qui travaillent. Les travailleurs iront chez ces petits bouchers dont vous parlez et la classe aisée insistera pour qu'on lui livre sa viande sur commande par téléphone et voudra une viande plus coûteuse tout en se lamentant pour avoir la viande à meilleur marché. Ce qu'on veut, c'est la meilleure viande vendue à meilleur marché. Y a-t-il assez de petits bouchers à Ottawa pour satisfaire le demande générale?—R. Non, il n'y en a pas assez.

Q. Un grand nombre vont chez Matthews?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Sans doute il y a ceci—les grosses compagnies font inspecter toute leur viande. Dans les petits étaux, on ne fait pas d'inspection et vous ne savez pas si la viande est bonne ou malsaine?—R. C'est pourquoi tant de gens n'iront pas aux petits étaux, parce que la viande n'est pas inspectée.

M. Davis:

Q. Quel est le coût de l'inspection?—R. Elle se fait à l'abattoir.

Q. Il n'y a aucune disposition relative à l'inspection dans les petits abattoirs des bouchers?—R. Non, nous avons fait quelque chose dans la ville. Nous voulons que chaque boucher ait une licence pour que nous puissions être en mesure de faire l'inspection ensuite.

Q. Quel était le but de la ligue des consommateurs?—R. Le but en était de voir si nous pouvions faire de la coopération, si nous pouvions commencer en petit.

Q. Avez-vous élaboré un de ces plans?—R. La ligue des consommateurs ne s'est formée que récemment et nous n'avons pas encore pu juger des faits.

Q. Il y a combien de temps?—R. A peu près une semaine et demie.

Le président:

Q. Avez-vous établi une distribution coopérative des denrées alimentaires?—R. Nous n'avons rien fait, mais c'est notre intention. Nous nous proposons de faire

[Echevin W. Guertin.]

venir M. Desjardins, le fondateur des coopératives de crédit dans la province de Québec—coopératives qu'on appelle les Caisses populaires—qui ont rendu de grands services à la population des travailleurs.

Q. D'après votre propre expérience, pouvez-vous donner au comité une preuve de l'effet qu'ont ces organisations au point de vue de l'économie à réaliser?—R. Nous avons, par exemple, la Coopérative du Service civil—on pourra vous en parler mieux que moi—qui peut acheter les marchandises trois ou quatre sous meilleur marché que toute personne en ville. C'est ce qui a été prouvé devant notre comité.

M. Nesbitt:

Q. Qui peut acheter les marchandises à meilleur marché?—R. R. Le magasin coopératif du Service civil.

Q. Peut-il les vendre meilleur marché?—R. Oui, deux ou trois sous meilleur marché que les autres magasins.

M. Douglas:

Q. Appartenez-vous à l'Association coopérative du Service civil?—R. Non, mais on a rendu des témoignages devant nous, c'est-à-dire devant le comité.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Je suis un avocat.

M. Nesbitt:

Q. Sur votre marché, votre marché local, ce printemps, pouviez-vous acheter des œufs à meilleur marché que dans les magasins?—R. Il n'y a pratiquement pas de différence.

Le président:

Q. Qui est-ce qui vendait des œufs sur le marché, était-ce les cultivateurs?—R. Les cultivateurs en vendaient.

Q. Vendaient-ils du beurre?—R. Oui.

Q. Pouviez-vous acheter du beurre à meilleur marché là qu'aux magasins?—R. Quelques sous, peut-être. Je puis dire ici que le printemps a été très mauvais pour les cultivateurs, à cause des mauvais chemins. Les cultivateurs n'ont pu venir.

Q. Laissons le printemps de côté. Il y a de bons chemins maintenant. Pouvez-vous acheter des œufs sur le marché à meilleur compte que dans les magasins?—R. Nous pouvons avoir le beurre de laiterie un peu meilleur marché.

M. Nesbitt:

Q. Que le beurre de laiterie dans les magasins?—R. Oui.

Q. Mais les magasins ne tiennent pas beaucoup de beurre de laiterie?—R. Non, ils tiennent le beurre de beurrerie.

Le président:

Q. Y a-t-il une grande quantité de beurre de laiterie sur le marché?—R. Beaucoup.

Q. Et les gens peuvent avoir tout le beurre qu'ils veulent?—R. Je ne sais pas s'ils le pourraient dans le cas où toute la ville irait au marché. Je ne suppose pas qu'on en aurait assez pour approvisionner la population.

M. Setvens: Un grand nombre de gens ne veulent pas manger de beurre de laiterie? Ils veulent le beurre de beurrerie frais, et sans doute, s'ils veulent le beurre de beurrerie, il faut qu'ils en payent le prix.

[Echevin W. Guertin.]

M. Davis:

Q. Avez-vous quelque connaissance spéciale du commerce de détail? Vous n'avez jamais été dans le commerce vous-même?—R. Non .

Q. Avez-vous quelque connaissance autre que celle d'un consommateur ordinaire?—R. Moi-même, non.

Q. Avez-vous fait des enquêtes vous-même? -R. Nous avons fait des enquêtes.

Q. Comprenant une période de combien?—R. Environ trois ou quatre semaines, mais M. Tulley, du Service civil, qui est présent, peut vous donner ces renseignements.

Q. Vous n'avez pas de connaissance spéciale vous-même?—R. Non.

Q. Aucuns renseignements recueillis dont vous puissiez faire part au comité actuellement?—R. Non, je suggérerais, si vous vous intéressez au système coopératif, que le mieux à faire est de faire venir M. Alphonse Desjardins, de la ville de Québec, qui est le fondateur du système coopératif dans le Québec. Nous avons actuellement un groupe de caisses populaires qui n'ont pas d'autorisation légale dans la province. Elles sont autorisées dans la province de Québec. C'est d'un grand secours pour la population.

Q. A-t-on commencé cela dans Ottawa?—R. Oui, nous en avons sept ou huit et elles fonctionnent merveilleusement.

Sur la question d'engager un avocat, le président annonce que le colonel MacFarlane s'est déclaré prêt à agir comme tel, mais il veut faire savoir au comité qu'il détient des actions dans la *Dominion Textile Company*. Alors, M. Stevens, appuyé par M. Davis, propose que le président reçoive instruction d'engager un conseil.

M. DEVLIN:——qui ne soit intéressé dans aucune de ces compagnies, soit comme conseil, soit comme actionnaire.

La motion est adoptée.

Le PRÉSIDENT: J'aimerais que le comité étudie la question de soumettre un rapport intérimaire. S'il le juge à propos, j'aimerais avoir son opinion sur la question de savoir si nous devrions recommander à la Chambre des Communes d'établir un tribunal ou une commission permanente pour connaître des pratiques déloyales dans les affaires, afin que n'importe qui puisse s'adresser à ce tribunal, de temps à autre, comme à un corps compétent à décider ces causes qui peuvent surgir—j'aimerais savoir si nous devrions soumettre un rapport à cet effet. Personnellement, je suis très fortement porté à croire qu'on devrait établir quelque corps indépendant pour connaître des cas de commerce déloyal qui surgiront, de temps à autre, d'un bout à l'autre du pays. Je ne suis pas en mesure de dire comment organiser la chose par le menu, quelle forme lui donner, mais je crois qu'il faudrait un corps de ce genre.

M. NESBITT: Le ministère du Travail a actuellement le droit de faire enquête.

Le PRÉSIDENT: Je sais qu'il a le droit de faire enquête.

M. NESBITT: Et il a le droit d'ordonner.

M. DAVIS: Pas seulement cela, mais par l'arrêté du conseil, on a donné aux comités locaux, le droit de faire enquête. Je n'ai jamais entendu parler d'une poursuite intentée devant ce ministère.

Le PRÉSIDENT: N'est-ce pas l'opinion générale que les comités locaux sont sujets aux influences et aux préjugés locaux et à tout ce qui peut en dépendre?

M. NESBITT: Cela n'empêche pas le ministère du Travail de poursuivre lui-même.

M. STEVENS: Je crois que la difficulté peut-être celle-ci: Quiconque poursuit actuellement doit poursuivre en vertu de lois et de règlements qui ignorent les conditions modernes. Ils ont été dictés il y a, disons, cinq, dix, trente ans et davantage. Ils sont en quelque sorte désuets, impraticables. J'ai en tête une idée que j'espère soumettre au comité à la première occasion et que le comité pourra modifier, changer ou rejeter, comme bon lui semblera. Mais je crois, moi, qu'on devrait établir un tri-

[Echevin W. Guertin.]

bunal particulier, qu'on l'appelle tribunal du commerce ou autrement, qui ait juridiction sur le commerce, tout comme la Commission des chemins de fer a juridiction sur les chemins de fer, les transports, les téléphones, les télégraphes, etc. Cette cause de Toronto, par exemple, est une grande preuve de la nécessité d'un tel tribunal. Voici des hommes d'affaires qui prétendent être traités injustement. Nous avons aussi devant nous le témoignage des *United Farmers* qui prétendent avoir constaté à maintes reprises, qu'il leur était difficile d'acheter des marchandises, bien qu'ils constituent une institution bona fide et même une institution reconnue par tout le pays comme désirable. D'après eux, ils ne pourraient pas acheter de marchandise, sauf dans les conditions les plus humiliantes—je crois que c'est le mot juste—les plus humiliantes. Maintenant, il faudrait un corps auquel une organisation de ce genre ou un individu puisse recourir, au lieu d'être obligé de passer par toutes les péripéties dangereuses et irritantes d'un tribunal ordinaire, parce que, si un homme poursuit, actuellement, il fait un acte très sérieux. Il ne peut soumettre un grief à un tribunal à moins qu'il n'ait quelqu'accusation particulière et définie à formuler. Je crois que l'organisation d'une commission ou d'un tribunal de ce genre serait utile. A moins que le comité n'y soit absolument opposé, je pense que le mieux serait de soumettre la chose au comité sous forme de résolution.

Le PRÉSIDENT: Si vous êtes pour soumettre un rapport intérimaire, il faudrait s'en occuper prochainement, ou bien on ne pourrait pas adopter de loi à cette session.

M. DEVLIN: En d'autres termes, nous avons été nommés trop tard pour être de quelqu'utilité.

M. STEVENS: Néanmoins, je crois que nous devrions faire le meilleur usage du temps dont nous disposons.

M. DEVLIN: Je vois beaucoup de bon sens—si vous me pardonnez ce langage—je veux dire dans la limite de mon humble jugement, je vois beaucoup de bon sens dans ce que vous avez dit, M. le président et M. Stevens. Mais je trouve que chacun de nous est constitué juge d'enquête et que faire un rapport à ce moment, avant que la cause n'ait été entendue, ce serait brusquer les choses. Il faut que nous entendions tous les témoignages sur les différents points qui nous sont soumis, avant que nous fassions un rapport, et nous avons entendu très peu de témoignages, jusqu'ici, extrêmement peu.

M. STEVENS: Je ne prétends pas juger la grande question du coût de la vie, mais je crois que nous nous sommes rendus assez loin pour nous dire ceci: Lorsque nous suspendons nos séances, le public continuera à voir surgir devant lui plusieurs problèmes embarrassant et il n'y aura aucun groupe, aucun tribunal, aucune autorité compétente à en connaître. L'enquête devrait certainement continuer, puisqu'elle se rapporte à la question du coût de la vie. Mais, à mon avis, cela n'affecte pas la question dont le président a parlé, c'est-à-dire l'établissement d'un corps compétent de ce genre.

M. DEVLIN: Cela serait interjeté dans le débat, je crois, à la Chambre des Communes.

Le PRÉSIDENT: Notre rapport serait référé à la Chambre des Communes. C'est le seul endroit où nous pouvons faire rapport.

M. DEVLIN: Et là, on commencera un débat général—les différents intérêts représentés à la Chambre—et ce débat durera jusqu'à la fin de la présente session, si la session est pour finir dans un temps raisonnable.

Le PRÉSIDENT: Eh! bien, nous allons considérer la question d'ici demain matin.

M. NESBITT: Avant que vous vous éloigniez de cette question, voici mon avis: le ministère du Travail possède toute l'autorité qu'on peut donner à un tribunal et j'aimerais qu'on mande ici le sous-ministre du Travail—si vous en doutez—pour que

[Echevin W. Guertin.]

nous sachions au juste quelle autorité le ministère possède. Je crois qu'il a toute l'autorité que vous pouvez donner à un tribunal.

Le comité s'ajourne à 1 heure p.m., pour se réunir de nouveau à 4 heures p.m., dans la salle 318.

Le comité recommence à siéger à 4 heures p.m. Le président, M. Nicholson, préside.

Mme ALBERT HORTON: Appelée.

Le PRÉSIDENT: Dans un témoignage donné devant nous, ce matin, on a dit que vous seriez en mesure de donner au comité quelques faits concernant le coût des denrées alimentaires, surtout les viandes, les produits laitiers, en gros et en détail, et aussi concernant la marge qu'il y a entre les prix du gros et du détail, et que vous pourriez également donner au comité certains renseignements utiles relativement aux moyens de réduire cette marge et le coût de la distribution. On nous a déclaré que vous faisiez partie de la Ligue des citoyens qui a fait des investigations sur le coût des denrées alimentaires.

Le TÉMOIN: Je ne suis dans aucun comité; je ne crois pas aux organisations féminines. Je suis moi-même, et tout ce que je puis dire, j'en prends la responsabilité. J'ai appartenu à la *Citizen's Improvement League*.

Le président:

Q. Mais vous n'en faites plus partie?—R. Réellement, je ne sais pas si je suis membre ou non.

Q. Pouvez-vous donner quelques renseignements au comité concernant le coût des denrées alimentaires? Nous commencerons par le beurre en gros, à la période que vous aimerez choisir, disons durant le mois d'avril ou le mois de mai dernier. Qu'en coûtait-il en gros dans la cité d'Ottawa?—R. Je ne puis vous donner ce renseignement, M. le président; je ne comprends pas pourquoi vous n'avez pas déjà ce renseignement.

Q. Nous avons obtenu des renseignements de certaines sources, mais un monsieur qui est le président de la Ligue des consommateurs de la ville vous a mentionnée comme désirant et pouvant rendre témoignage.—R. Je n'en ai rien su avant midi aujourd'hui. Je croyais que l'on avait dit que je pourrais exprimer quelques idées; j'ai plus d'idées que de faits.

M. J. DOUGLAS: Je crois que si Mme Horton a été mandée, j'en suis responsable. On m'a fait entendre que Mme Horton avait fait certaines investigations comme citoyenne d'Ottawa et avait certaines idées sur cette matière. Je ne crois pas qu'elle puisse entrer dans les détails quant aux prix, mais j'ai pensé que Mme Horton aurait certaines idées concernant la solution possible de la difficulté.

Le TÉMOIN: Je suis très honorée de votre suggestion que je puis avoir certaines idées. Je crois que toute personne qui tient une maison et qui achète doit avoir des idées. Quand à avoir des faits qui puissent intéresser le comité, c'est une autre question. Je ne suppose pas qu'il y ait des faits que le comité ne connaît pas encore.

Le PRÉSIDENT: Le comité est honnêtement désireux de trouver, s'il le peut, la cause du haut coût de la vie, de trouver la base du coût de production et la marge qu'il y a entre le coût chez le producteur et le prix payé par le consommateur. C'est en réalité notre but.

Le TÉMOIN: Vous n'avez pas besoin d'aller jusqu'au producteur, il faut que vous commenciez à l'article produit.

[Mme Albert Horton.]

Le PRÉSIDENT: Nous voulons aller aussi loin que nous pourrons, mais pour ce qui est des viandes et des produits laitiers, le producteur est le cultivateur.

Le TÉMOIN: Justement; vous ne songez pas à aller jusqu'au cultivateur.

Le PRÉSIDENT: C'est de là que nous voulons partir, l'argent que le cultivateur reçoit pour son produit et le prix exigé du consommateur; trouver si les intermédiaires sont ce qu'ils devraient être; si la distribution coûte trop cher et si la marge des profits est trop grande. Nous avons hâte d'obtenir des renseignements sur vos propres sources d'approvisionnement, dont nous pourrons tirer des conclusions en vue de suggérer un remède, si c'est possible. Comme M. Douglas l'a fait remarquer, son but était de recueillir vos idées, et je crois que le comité serait très heureux d'avoir une brève déclaration indiquant quelles sont vos idées.

Le TÉMOIN: Eh bien, je n'ai pas d'idées taillées et mises en conserves. Si j'en avais, il me faudrait un peu plus de temps pour les préparer. J'étais à préparer un dîner à bon marché lorsque j'ai reçu du comité la demande de me présenter. J'employais au moins deux articles protégés, protégés par les membres du parlement, et je n'ai pas d'objection à vous dire que, n'était-ce la protection insensée de ces articles, mon dîner aurait été beaucoup meilleur marché.

M. Douglas:

Q. Quels étaient les articles protégés?—R. La morue du Nouveau-Brunswick, préparée par M. Loggie et quelque marmalade fabriquée par M. E. Smith.

Q. Ce M. Loggie est-il un membre du parlement?—R. Oui, ce sont absolument des marchandises parlementaires.

Q. Et la marmalade?—R. Oui, et les biscuits. Ils sont protégés aussi. En effet, tout ce que j'emploie dans ma cuisine est protégé, excepté l'eau et le lait.

M. Devlin:

Q. Avez-vous fait une étude des conditions économiques actuelles? Vous vous intéressez aux études économiques?—R. Oui, beaucoup.

Q. Laissons les détails de côté, puisque vous dites que vous n'avez rien préparé. Pouvez-vous donner au comité vos propres idées sur ce qui pourrait réduire le coût élevé de la vie actuellement?—R. Je puis dire que j'ai plusieurs idées sur la manière dont on pourrait réduire le coût de la vie. Il est dans un tel état aujourdhui qu'il faut commencer par des palliatifs. J'appartiens à l'école de chirurgie qui va au fond des choses et qui coupe toutes les parties nuisibles. En attendant que nous fassions cela, je n'ai pas d'objection à donner des opiacés au patient.

Q. Vous procédez par élimination?—R. Oui. Je crois que la prévention vaut mieux que la guérison. J'ai suivi ce procédé pour la santé de ma famille et pour mon ouvrage. Il est aussi nécessaire d'éviter le travail inutile que d'éviter la maladie. Aussi je crois que j'aurais pu indiquer comment éviter ce chaos, mais on ne me l'a pas demandé.

Le président:

Q. Aimeriez-vous nous dire comment?—R. Si l'on n'a pas beaucoup de satisfaction ni d'aide pour sortir de l'impasse, on n'a qu'à s'en prendre à soi-même.

M. Devlin:

Q. Nous devons faire des suggestions au gouvernement, et je vous demanderais ce que vous conseilleriez au gouvernement.—R. J'aurais conseillé au gouvernement, il y a une semaine ou deux, de présenter un autre budget. Puisque tout ce que nous

[Mme Albert Horton.]

mangeons ou portons provient des ressources naturelles de la terre, il s'en suit que ces choses doivent être grévées le moins possible pour qu'on fasse le meilleur usage possible de la production. Mon enfant pourrait vous dire cela et ma blanchisseuse aussi qui m'a indiqué bien des choses à dire. J'aurais d'abord présenté un budget différent, et j'aurais établi une taxe sur les terres non améliorées ainsi qu'une taxe sur les hommes non améliorés, je veux dire les vieux garçons. On taxe les hommes mariés qui ont des familles, et si vous voulez décourager le célibat et faire créer plus de foyers, vous rendez le célibat moins désirable en le taxant.

Le président:

Q. Que ferions-nous des femmes non mariées, les taxerions-nous aussi?—R. Certainement, s'il y a des hommes qui puissent les épouser. Mais vous ne pouvez forcer quarante-cinq femmes à épouser quarante hommes. Si le gouvernement taxait les revenus des hommes non mariés, non seulement il aurait plus de revenus mais il découragerait cet état de vie. S'il y a trop de chiens qui courent les rues, vous les taxez. Vous taxez les instruments du cultivateur, ce dont il se sert, et à peu près tout ce qu'il achète, bien qu'il soit occupé à produire. Je veux parler des producteurs de blé et des cultivateurs de toute sorte.

Q. Avez-vous déjà songé à ce qu'est l'augmentation du coût de la production des produits de ferme par suite de la taxation des instruments des cultivateurs?—R. Je ne crois pas, mais je pense que cela doit en augmenter le coût très sérieusement. Sans doute, ce n'est là qu'une partie de l'augmentation du coût de la production. Une autre cause réside dans le prix élevé que paye le cultivateur pour les choses qu'il achète.

M. Stevens:

Q. Votre remède ou votre palliatif serait le libre-échange?—R. Oui, autant que vous pouvez l'avoir, seulement au lieu d'employer des mots qui effraient le monde et d'envoyer les protectionnistes faire de l'agitation, je désignerais certaines choses que je désirerais taxer et je crois que ce n'est pas une idée nouvelle que celle de taxer la terre non améliorée. On l'a déjà suggérée. Je veux dire que, à titre de nouvelle électrice, c'est un de mes remèdes. Pour ce qui est de la différence entre le coût du produit chez le producteur et son prix au consommateur, la terre est encore en cause là-dedans. Je ne suis pas de ces consommateurs ou de ces maîtresses de maison qui trouvent que tous les marchands de détail sont des vilains. Une dame de Montréal disait l'autre jour que bien qu'elle ait eu une querelle avec son épicier, à propos du coût élevé de la vie, elle était en bons termes avec tous les commis. Je ne comprends pas bien cela, on pourra peut-être le comprendre plus tard lorsqu'elle en viendra à s'expliquer. Je ne me chicane pas avec mon marchand de détail. Il y a des marchands de détail très convenables. Une des choses que je tiens à signaler c'est qu'ils paient loyer. Ils font leurs affaires sur un morceau de terre en plus de manipuler les produits qui viennent de la terre, et avec le coût augmenté de la terre, ils doivent demander plus cher pour les marchandises qu'ils vendent.

M. Nesbitt:

Q. Leur donneriez-vous leurs bâtiments gratuitement?—R. Certainement que non, à moins que nous ayons la terre gratuite. Essayer le libre-échange d'abord et voyez ce que cela va faire.

Q. Cela va-t-il vous donner la terre gratuite?—R. Non, mais cela va rendre la terre moins onéreuse à celui qui l'exploite. Cela va donner la terre à celui qui l'exploite.

M. Stevens:

Q. Si vous augmentez la taxe sur la terre, n'augmenterez-vous pas le loyer, suivant les lois économiques naturelles?—R. Non, si vous faites les choses de la bonne manière.

M. Nesbitt:

Q. Quelle serait la bonne manière?—R. Il y a un monsieur qui a demandé de venir devant le comité cet après-midi. Je ne sais pas de quoi il va parler, mais comme je suis la seule femme présente...

M. DOUGLAS: Non, il y a une dame en arrière de vous.

M. Douglas:

Q. En prenant la situation telle qu'elle est—je ne suppose pas que nous puissions changer la question de la terre—vous prétendez que les loyers élevés sont une des causes de l'augmentation des frais du commerce de la part du marchand?—R. C'est une cause contributive.

Q. En suivant cela, pensez-vous, d'après votre expérience, que le marchand de détail reçoive plus d'argent qu'il ne devrait, sur ses articles, comme intermédiaire?—R. Eh! bien, aucune réponse ne pourrait convenir à la totalité des cas. Je dirais que non dans la plupart des cas. Dans la plupart des cas, il ne reçoit pas plus, dans les conditions où il se trouve, avec le loyer et les taxes qu'il paye, et le coût pour lui-même de tout ce qui est nécessaire à la vie. Je ne crois pas que, dans la plupart des cas, il reçoive plus qu'un profit raisonnable.

Q. Que pensez-vous de la manière dont les affaires se font à Ottawa, à l'heure actuelle, pour ce qui est des livraisons, du crédit, ce qui est, après tout, comme un marchand nous l'a expliqué, une question de service? Les gens d'Ottawa demandent quon les serve. Cela demande plus de commis qu'il n'en faudrait pour faire des affaires, plus de livraisons qu'il n'en faudrait, ce qui cause de la dépense, le service de téléphone et les cent une choses qui constituent le service d'un magasin. Vous entrez dans un magasin et vous voulez être servie dans deux ou trois minutes—je parle de tout le monde—Il lui faut garder des commis là pour servir ses clients rapidement, tandis que si les gens étaient plus patients, ils pourraient se faire servir après avoir attendu dix ou quinze minutes et les employés travailleraient tout le temps. Avez-vous quelque suggestion à faire touchant les procédés de vente à meilleur marché, à part les grandes questions de terres et de tarifs?—R. Oui, je crois que le prix exigé du consommateur et le profit du détaillant pourraient être considérablement diminués par des méthodes plus économiques, comme certains magasins en ont adopté pendant la guerre. J'ai transporté mes paquets pendant la guerre, mais je n'en ai eu aucun profit.

Q. M. Crabtree donne un rabais de 8 à 10 pour cent à tous ceux qui veulent faire cela.—R. Il a commencé à environ 2 pour cent, mais tout le monde ne peut faire cela. C'est une question de temps. Mon temps vaut de l'argent. J'ai une fille qui me coûte cher et lorsqu'elle sort, je me rends compte, quand je fais mon ouvrage, que mon temps vaut de l'argent, et je trouve beaucoup plus commode de faire mes achats par téléphone. Je ne voudrais pas insulter mes concitoyens, ni la plupart d'entre eux en disant que je ne puis trouver un honnête marchand pour faire affaire par téléphone. Vous pouvez, mais vous ne pouvez pas toujours avoir ce que vous voulez, mais je remarque que les femmes aiment à aller dans les magasins pour le seul plaisir de voir les articles et de manipuler une douzaine de pieds de laitue, lorsque le marchand leur en enverrait un bon, si elles le demandaient et étaient disposées à le payer comme il faut.

Q. Vous pensez que le téléphone n'est pas un moyen d'augmenter les frais du commerce?—R. Non, ce ne devrait pas en être un.

M. NESBITT: Un témoin, un détaillant, a dit que cela ajoutait beaucoup aux frais du commerce.

M. DOUGLAS: Je crois que c'est à cause des livraisons.

[Mme Albert Horton.]

Le TÉMOIN: Cela fait plus de livraisons. Je porte moi-même plus de paquets à la maison, mais si vous envisager de grandes questions, vous ne pouvez prétendre donner de la conscience aux gens, lorsqu'ils n'en ont pas. Si vous voulez adopter des lois pour développer une conscience canadienne supérieure aux autres, toutes ces questions seront résolues. Quand pourrez-vous faire cela? Je ne le sais pas. Je ne suis pas moraliste.

M. Stevens:

Q. C'est un fait—et une grande partie des témoignages l'indique—qu'une des causes du haut coût de la vie est dans les frais du système de distribution: c'est-à-dire la livraison. Un grand nombre de paquets et plusieurs livraisons iront à la même maison dans la même journée. Si c'est là un fait, n'est-ce pas un bon sujet d'étude pour vous consommateurs qui pourriez voir s'il y a moyen de trouver des remèdes?—R. C'est une si petite partie du sujet et une si petite partie du coût—je crois que le tarif est une bien plus grande partie du coût.

Q. D'après nos témoignages, c'est là la plus grande partie.—R. Lorsque vous dîtes le coût de la distribution, n'incluez-vous pas le transport à partir de chez le producteur?

Le PRÉSIDENT: Oh! non. Du détaillant au consommateur. Nous avons des témoignages dans les deux cas. Un homme vend ses marchandises, et ses clients vont les acheter là et les emportent. Un autre détaillant vend ses marchandises et les délivre à domicile, à mesure qu'elles sont commandées. Dans ce cas, il en coûte le double pour faire des affaires; en d'autres termes, dans un cas, l'homme peut faire des affaires en ajoutant 9 pour 100 au coût de ses achats, et dans l'autre cas il en coûte de 18 à 20 pour cent. La différence entre 9 et 18 pour cent est plus grande encore que la marge totale entre les prix du producteur et du détaillant.

Le TÉMOIN: Vous ne pouvez pas suggérer qu'on supprime toute livraison. Il y a certaines catégories de marchandises qui sont trop pesantes et incommodes à apporter à la maison.

Le président:

Q. Ces deux hommes conduisent chacun un commerce semblable, tous les deux vendent de la viande au détail et c'est le témoignage que nous en avons. Un autre point. Avez-vous fait quelqu'étude à propos de la question du marché, d'aller acheter des marchandises au marché et de les apporter à la maison?

M. DEVLIN: Excusez-moi, mais avez-vous dit que vous aviez un témoignage d'après lequel les dames peuvent emporter un rôti de bœuf chez elles?

Le PRÉSIDENT: Nous avons devant le comité, les témoignages de deux hommes qui ont été interrogés l'un après l'autre. L'un d'eux, M. Barton, dit que ses clients emportent chez eux presque toute leur marchandise. L'autre délivre tout. Je n'ai pas dit que les dames emportaient un rôti de bœuf, mais que les clients de M. Barton emportaient leurs marchandises du magasin, et celui-ci fait plus d'affaires que l'autre homme. En agissant ainsi, il réduit de moitié le coût de la distribution.—R. Mais le client de M. Barton qui transporte ses marchandises peut être obligé de faire de longues distances; c'est long de transporter ces marchandises à la maison. Et pensez au travail que cela exige du consommateur. Je crois que cela doit s'ajouter au coût, l'ennui et le temps du consommateur.

Q. Sans doute, cela réduit le prix des 9 pour 100 que l'autre facture en plus: le client n'a pas le droit de dire que c'est une addition au coût de la vie; c'est là un cas où le client croit qu'il vaut mieux payer les 9 pour 100 que d'aller chercher ses propres marchandises.

[Mme Albert Horton.]

M. Devlin:

Q. Ce n'est pas là tenir compte du fait que la plupart des gens qui vont au magasin de ce particulier, à Toronto, emportant leurs propres épiceries, et je crois qu'il en est de même à Ottawa. Ils ont leurs propres automobiles et leurs propres voitures.—R. Ou tramways, n'oubliez pas les gens du commun qui vont en tramway. Ces choses-là sont minimes; ce sont des détails, mais si vous examinez cette question avec soin, je crois qu'il est possible que nous puissions effectuer une certaine épargne en ce qui concerne la livraison, particulièrement des épiceries; mais il me semble, je dois le dire, que le point important est de commencer par le commencement, et si vous désirez réduire le coût de la vie, nous devrons commencer par la production des choses nécessaires à la vie.

Q. Si l'on vous apportait la preuve établissant que, à partir du temps où l'animal est pris chez le cultivateur qui l'a élevé pour être conduit au parc de vente et jusqu'à ce qu'il soit rendu chez vous pour la consommation, il peut être démontré clairement que l'écart entre le détailleur et vous est de 50 pour 100 ou presque, plus élevé qu'il ne l'était auparavant, que diriez-vous? Je vais expliquer cela de la manière suivante —R. Eh! bien, il faudrait me le démontrer.

Q. Il peut être démontré qu'à partir du temps où l'animal qui fournit le bœuf est pris chez le cultivateur jusqu'à ce que le détailleur reçoive le bœuf, l'écart entre le prix n'est que de 4 pour 100, et qu'à partir du temps où le détailleur le reçoit jusqu'à ce que vous le receviez, l'écart est de 20 pour cent. Ceci ressort de la preuve établie devant nous. Que dites-vous à ce sujet?

M. DEVLIN: Je sais que Madame Horton n'a nul besoin d'être protégée, mais si j'ai bien compris son témoignage, il est à l'effet suivant: Lorsqu'au début elle a traité la question de protection, elle traitait la question des produits alimentaires qui ne proviennent pas de la production du voisinage immédiat mais qu'il faut importer, et elle a dit qu'après avoir étudié et examiné la question, elle était d'avis que le tarif devrait être réduit. Alors, vous posez à Madame Horton une question hypothétique, mais elle ne s'accorde peut-être pas avec les prémisses, et la conclusion à laquelle elle en arrive, n'est pas sa propre conclusion.

M. Davidson:

Q. En quelle qualité Madame Horton comparaît-elle ici? Est-ce en qualité d'expert en matière de tarif?—R. Non, en qualité de consommatrice, de citoyenne indépendante.

M. Douglas:

Q. Laissant de côté les produits alimentaires, que constatez-vous en ce qui concerne les vêtements?—R. Je suis bien aise que vous ayez posé cette question, vu que, personnellement, je ne me plains pas du prix élevé des produits alimentaires autant que du prix élevé des articles de luxe, et nul ne se plaint très amèrement du haut prix de ces derniers articles.

Q. Lorsque vous parlez de la question des vêtements pour hommes et pour femmes, êtes-vous d'avis qu'on leur attribue une valeur factice?—R. Je ne suis pas prête à dire que c'est une valeur factice, mais je crois que c'est le tarif qui en est la cause.

Q. De prime abord, vous diriez que la faute en est au tarif?—R. Je crois que toutes les fautes possibles qui surgissent relativement au coût de la vie doivent être attribuées d'abord au tarif.

Q. C'est-à-dire au début, et après cela, que dites-vous des magasins de détail de votre propre ville? Qu'en dites-vous?—R. Naturellement, les prix varient.

Q. Vous dites que vous ne croyez pas que l'épicier et le boucher surchargent, ni qu'ils fassent un gros profit. Que diriez-vous en ce qui concerne les vêtements et

[Mme Albert Horton.]

les tissus et nouveautés? -R. Je ne sais pas; je n'ai pas examiné leurs livres, et je ne puis que vous en donner une idée; je ne parle pas en qualité d'expert, je parle tout simplement comme un être plus ou moins intelligent qui aimerait à contribuer quelque peu à la solution de problèmes à résoudre. Comme je l'ai dit, le vendeur de vêtements et le marchand de meubles et de tout article de luxe—je n'inclus pas les meubles parmi les articles de luxe—mais les bijoux, les livres, les fourrures et les instruments de musique, les automobiles. Je suppose que pour ces articles les prix ne sont pas aussi fixes que le prix des aliments. Je puis dire qu'on me demande $35 pour un petit chapeau très simple, mais si j'attends quelques semaines, je puis l'avoir pour $15.

M. Nesbitt:

Q. La morale à en tirer, c'est que vous feriez mieux d'attendre quelque temps? —R. Oh! c'est ce que je fais toujours. Il reste toujours l'un des chapeaux de l'année dernière que l'on peut obtenir, et c'est ainsi que je fais. J'ai fort peu de sympathie pour les dames qui, tout récemment, ont demandé que le gouvernement réduise le prix du beurre. J'ai eu le plaisir d'envoyer aux journaux une petite satire qui peut être ou n'être pas comprise, suggérant l'opportunité de prier le gouvernement de réduire le coût des chapeaux. Nous pouvons nous passer de chapeaux, mais nous ne saurions nous passer de beurre.

Q. Voulez-vous nous dire pourquoi il y a une telle différence entre les chapeaux? —R. Je ne le puis. Je n'ai jamais été modiste. Je n'en ai aucune idée, si ce n'est que les femmes sont folles. Je regrette de dire que mon sexe est assez sot pour payer pour des choses qui lui servent d'ornement alors qu'il ne veut pas payer pour de bons aliments.

Q. Un chapeau n'est pas précisément un objet de luxe?—R. Si vous voyiez celui qu'on a voulu me faire payer $55, vous considéreriez que c'est un objet de luxe.

Q. Ce sont là les chapeaux les plus chers. Un chapeau est un chapeau?—R. J'accepterai un compromis en disant que la garniture est un luxe et que le chapeau est un objet nécessaire.

Q. Pouvez-vous nous dire pourquoi le prix d'un chapeau est d'abord fixé à $30, puis réduit à $15?—R. Je ne saurais le dire; je suppose que ce sont les exigences du commerce.

Q. Quels sont ceux qui vendent les chapeaux à $55?—R. Je ne fais de la réclame pour aucune modiste. Je ne crois pas que les modistes tiennent à avoir ma réclame.

Q. Nous voulons découvrir le coût de ces choses.—R. Je ne dis pas que c'est trop; je crois que c'est trop, mais je n'établis pas de règlements pour les autres.

Q. Dans tous les cas, vous n'êtes pas obligée de payer cela?—R. Je payais soixante-treize cents pour le beurre et je ne trouvais pas à redire.

M. Douglas:

Q. Quand avez-vous payé cela?—R. Vers la fin d'avril. Je suis certaine que le Conseil National des Femmes a envoyé des télégrammes au gouvernement. La présidente de ce conseil a fortement engagé ses sœurs à bombarder le gouvernement.

Q. Le beurre est considérablement réduit maintenant?—R. Je le crois.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que vous avez payé soixante-treize cents pour du beurre de crèmerie? —R. Oui. Je reçois ordinairement mon beurre de la ferme expérimentale. Je ne puis dire que c'est du beurre protégé; je ne saurais l'inclure parmi les articles protégés comme le poisson de M. Loggie et la marmalade de M. Smith.

Q. Voulez-vous nous dire ce que vous payez maintenant pour le beurre?—R. A quelle date sommes-nous? Je paie une fois par mois.

[Mme Albert Horton.]

Q. Quel était le prix du beurre en mai?—R. Le prix en a varié de beaucoup. De 65 cents à 60 cents. Je crois que le beurre de la Ferme n'était qu'à 60 cents. Ils fixent un prix pour le mois, et lorsque le beurre augmente, vous courez le risque de payer plus cher qu'au marché. S'il baisse, vous en avez le bénéfice.

M. Douglas:

Q. C'est un beurre de laiterie?—R. Non, du beurre de crèmerie.

Q. Est-ce qu'on vend du beurre de crèmerie à la Ferme expérimentale?—R. Il leur faut fabriquer certains beurres relativement à leurs expériences en fait de laiterie, et ils en vendent une quantité considérable.

Le président:

Q. Ce beurre est de première qualité?—R. Je le crois. Nous nous considérons comme spécialement privilégiés d'avoir été inscrits sur la liste. Je voudrais insister sur la nécessité de la liberté à la source de production. Si vous réglez convenablement la question fondamentale, toutes ces choses seront réglées. Elles s'ajusteront. Lorsque cet homme m'a demandé de payer $55 pour ce chapeau....

Q. Achèteriez-vous ce chapeau à meilleur marché à New-York?—R. Je ne fais pas de comparaisons. Lorsque l'on traite des affaires dans un pays, il n'est pas nécessaire de faire des comparaisons avec un autre pays.

M. Nesbitt:

Q. Si vous supprimez les droits est-ce que cela ne réduirait pas le prix du chapeau?—R. Je ne sais pas; peu m'importe le prix des chapeaux.

Q. Si vous pouviez découvrir combien vaut ce chapeau dans le pays où il a été produit?—R. Certains effets d'habillement, et tous les objets de luxe, ont, outre leur valeur intrinsèque, une valeur qui provient du désir que l'on a de se les procurer, de telle sorte qu'ils ont une haute valeur pour certaines personnes et qu'ils n'en ont pas pour d'autres. Ce chapeau ne vaut peut-être pas plus de dix dollars pour une certaine personne, mais je présume que quelque autre femme à Ottawa donnerait peut-être $55 pour l'avoir. Il se peut qu'elle ait plus d'argent, ou que ce chapeau lui plaise davantage. Vous ne sauriez trouver un expert qui vous dise, dans chaque cas, pourquoi certaines choses sont estimées à un certain prix.

Le président:

Q. Que dites-vous du prix de détail des chaussures pour les enfants qui fréquentent l'école?—R. La même considération s'applique ici; les chaussures sont un article de première nécessité.

M. Nesbitt:

Q. Pas nécessairement; quand j'étais enfant j'allais pieds nus.—R. Vous aviez l'avantage de vivre à la campagne; vous n'étiez pas obligé de marcher sur les pavés brûlants.

Le témoin se retire.

Madame W. C. Hughson est appelée.

Le président:

Q. Faites-vous partie de cette division de la Ligue dont M. Guertin a parlé?—R. Oui, je fais partie du comité.

[Mme Albert Horton.]

Le TÉMOIN: Cette brochure éclaire la base de mes renseignements. Avant de commencer, je voudrais dire que je ne puis garantir ce que je déclare. Il faudrait une Commission royale pour recueillir ces renseignements et il faudrait assigner des témoins pour leur faire déclarer ces choses sous serment.

Le président:

Q. Nous pouvons assigner des témoins ici et les assermenter.—R. Relativement à cette brochure....

Q. Quand cela a-t-il été publié?—R. En juillet dernier.

Q. Par qui?—R. Par le gouvernement des Etats-Unis. Cette commission fédérale du commerce sur l'industrie de la salaison des viandes a été convoquée par le président pour s'enquérir de l'industrie de la salaison des viandes, et ceci est un résumé de son rapport. J'ai chez moi deux forts volumes que je n'ai pas cru devoir apporter parce qu'ils sont très gros. Ils contiennent le rapport de l'enquête tenue durant les mois de janvier et de février de l'année courante devant le Comité Central d'Agriculture, sur cette industrie de la salaison des viandes. L'avocat par l'entremise duquel la majeure partie de cette preuve a été recueillie est M. Heney. Voici ce qu'il dit: "Vous ne pouvez faire condamner une maison dont le capital est de cent millions, ni même une maison dont le capital est de dix millions, parce qu'il se trouve toujours parmi les membres du jury des hommes que l'on peut acheter." Il parlait de la preuve recueillie, dont la majeure partie se trouve dans ce document. J'ai ici un résumé de condamnation qui parle des *Big Five,* sobriquet dont on se sert pour désigner les cinq corporations Armour et Cie, Morris et Cie, Wilson et Cie, Incorporated, Cudahy Packing Company, ci-après désignés comme étant les *Big Five* ou *The Packers.* Ces maisons, avec les compagnies accessoires et affiliées, ont non seulement le monopole et la haute main sur les industries américaines de la viande, mais se sont assuré un contrôle, semblable en ce qui concerne le but, sinon en étendue, sur un grand nombre de produits qui remplacent la viande tels que les œufs, le fromage, les huiles végétales et les produits végétaux, et elles étendent rapidement leur pouvoir de façon à accaparer le poisson et presque toutes les sortes de produits alimentaires.

Puis, à la page suivante de ce document, il est dit quelque chose à propos de cette firme; il est dit que la firme jadis connue sous le nom de Sulzburger et Fils a obtenu le contrôle en 1916. Les noms des banques sont donnés, puis il est dit qu'un comité d'enquête a déclaré que la compagnie américaine s'est assuré la haute main dans l'une des banques.

M. Nesbitt:

Q. C'était devant le comité du Sénat aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Nous voulons savoir ce qui se passe au Canada?—R. Ceci démontre que les cinq grandes compagnies ont la haute main sur toutes ces choses, et cela démontre qu'elles ont la haute main sur le développement agricole, le développement des parcs à bestiaux, les têtes de ligne et installations ferroviaires des parcs à bestiaux, les banques, les salaisons, les machines et approvisionnements, l'entreposage frigorifique et diverses autres choses.

M. Douglas:

Q. Est-ce que quelques-unes de ces compagnies font cela dans notre pays?—R. Je ne saurais l'affirmer positivement, mais nous avons des renseignements qui nous portent à le croire. On nous informe qu'elles ont ici des succursales—Armour et Swift.

Q. Si nous avions le libre-échange, nous nous débarrasserions de cela, n'est-ce pas?—R. Le gouvernement des Etats-Unis va faire quelque chose au Congrès cette

[Mme W. C. Hughson.]

année—du moins on le dit—pour régenter ces hommes. J'ai ici un témoignage,—une lettre confidentielle de M. Hoover au président, au cours de laquelle il dit qu'il va y avoir une guerre plus grande que celle qui vient de finir, et que cette guerre aura pour but de maîtriser les propriétaires de salaisons.

M. Stevens:

Q. Ces renseignements dont vous parlez sont certainement très intéressants, et font peut-être ressortir le fait qu'il y a une forte coalition de l'autre côté de la frontière, mais ce que nous nous efforçons de découvrir ce sont les faits réels de ce côté-ci, relativement auxquels notre Parlement peut exercer une influence, et si vous avez quelques renseignements qui puissent aider le Comité à constater qu'une telle coalition existe ici, ou qu'il y a une concurrence déloyale ou un monopole ou quelque chose de ce genre, nous serions bien aises de les avoir.—R. Je dois dire que j'appartiens au Conseil National des Femmes. Je suis chargée de la convocation du comité d'hygiène publique du conseil local, et je m'intéresse beaucoup aux questions d'hygiène. Lorsque j'ai appris que la tuberculose augmentait et que les gens n'étaient pas nourris convenablement grâce à la cherté de la vie, j'ai étudié cette question. Depuis 1912, mon comité s'efforce de faire établir ici un abattoir municipal, et l'on nous a dit qu'une maison très importante a empêché ce projet de réussir.

Q. Quelle maison?—R. Je ne crois pas devoir dire cela, vu que comme je l'ai dit, je n'ai pas la preuve.

Le président:

Q. Si vous nous donnez le nom, nous ferons venir cette maison ici.—R. Je crois que je préférerais ne pas nommer le nom de la firme, parce que je ne pourrais pas faire cela.

M. Stevens:

Q. Vous voyez dans quelle difficulté vous nous mettez. Vous avez dit qu'il y avait ici une firme, ou des représentants de certaine firme qui ont empêché l'établissement d'un abattoir municipal. Vous prétendez, vous et beaucoup d'autres, que le gouvernement se rend coupable de négligence en ne s'occupant pas de cela. Comment pouvons-nous y remédier si nous ne savons pas le nom de la firme?—R. De fait, cette affaire d'abattoir municipal relève du gouvernement provincial, et le député local a abordé la question l'an dernier. On lui a dit que s'il soulevait la question dès le commencement de la session, elle serait soumise au comité municipal, mais à peine l'avait-il soulevée qu'on lui a demandé de retirer sa proposition, prétextant que l'opposition à ce projet était beaucoup plus forte l'année dernière.

Le président:

Q. C'est là une affaire purement municipale?—R. Oui, le conseil municipal a rédigé une résolution demandant qu'elle soit modifiée.

M. Stevens:

Q. Il faut que la municipalité obtienne le pouvoir d'établir un abattoir?—R. Oui. On a prétendu que cela ne serait pas utile à moins que certaines modifications ne fussent apportées à la loi. Il espérait que cette loi serait modifiée, et qu'il ferait adopter le projet par le comité municipal. On n'a pas voulu le laisser aller jusque-là; on lui a demandé de retirer sa proposition et il a préféré la retirer que de la voir rejeter.

[Mme W. C. Hughson.]

M. Nesbitt:

Q. Vous parlez de la cherté de la vie pour le consommateur. Croyez-vous que l'établissement d'un abattoir municipal réduirait le coût de la vie?—R. Je le crois certainement.

Q. Qu'est-ce qui vous fait croire cela?—R. J'ai une lettre confidentielle de M. Hoover au président qui le dit en propres termes.

M. DOUGLAS: Ce n'est pas là une preuve.

M. Nesbitt:

Q. Nous avons la preuve que deux abattoirs municipaux n'ont pas produit ce résultat.—R. Vous voulez parler de celui de Toronto?

Q. Oui, l'un des deux.—R. On m'a dit que certains échevins de l'endroit étaient opposés à son établissement, et que, dès qu'il fut établi, ils ont placé là comme gérant un homme qui avait été avec l'un des paqueurs de viande, l'une des firmes, et que cet homme s'est immédiatement mis à l'œuvre pour assurer l'insuccès financier de l'entreprise et a réussi à l'assurer.

Q. Pouvez-vous prouver cela?—R. Non.

Q. Vous ne devriez pas l'affirmer, parce que je ne crois pas qu'il y ait là quelque vérité.—R. Cela m'a été dit par une personne qui semble bien renseignée.

Q. On vous a dit une foule de choses. Nous ne voulons pas de ouï-dire.—R. J'ai commencé par déclarer que je ne pouvais prouver ce que j'ai ici dans ce rapport, parce qu'il nous a été donné en secret. On nous a demandé de ne pas dire le nom, mais si vous ne tenez pas au rapport...

M. DOUGLAS: Je ne crois pas que nous devrions continuer cet interrogatoire, vu les circonstances.

Le PRÉSIDENT: Vous mettez le comité dans la position suivante: des faits allégués sont placés devant nous; on prétend que certaines gens font certaines choses. Si quelqu'un veut venir nous donner les noms de tout individu qui fait ces choses, nous irons au fond de l'affaire, s'il y a moyen d'y aller, mais il n'est pas juste de lire tout simplement ces allégations sans nous donner les noms des gens qui font ces déclarations. Ceci est une enquête publique et ces diffamations seront répandues à profusion à travers le pays. A moins que nous ne puissions avoir quelque preuve tangible dont nous puissions nous servir pour découvrir les inculpés, il n'est pas pas juste pour l'homme d'affaires d'alléguer qu'il fait certaines choses. Nous ne pouvons prendre ces déclarations, à moins que quelqu'un ne soit prêt à venir attester leur exactitude.

M. STEVENS: M. le président, ceci est une question assez importante et délicate, et l'existence d'une coalition des propriétaires de salaisons peut être un peu en dehors du champ ouvert à notre enquête, mais je suggérerais que Mme Hughson nous donnât des renseignements au sujet d'un certain nombre de questions que toutes les femmes sont amenées à étudier, telles que les dépenses du ménage, les épiceries et le reste.

Le PRÉSIDENT: Vous comprendrez, je l'espère, Mme Hughson, qu'en tant que comité nous ne cherchons à restreindre en aucune manière ce que vous désirez déclarer; mais lorsque certaines choses sont alléguées, comme, par exemple, lorsqu'on affirme l'existence d'une coalition créant un monopole en matière d'abattoirs, nous devrions, en justice pour le comité, être mis en position de quelques indices de preuve nous permettant de constater l'identité de ceux qui utilisent cette coalition, et de découvrir la nature de la coalition. On allègue que le gérant de l'abattoir municipal de Toronto s'est, de propos délibéré, servi de sa position pour ruiner l'entreprise de l'abattoir et pour travailler ainsi, dans cette mesure, contre les intérêts du public. Nous devrions savoir cela et le public devrait le savoir.—R. Je n'en sais rien moi-même; je ne puis en parler que d'après la personne qui m'a fourni les renseignements.

Q. Si vous pouvez nous donner ces renseignements, vous pouvez être assurée que notre comité abordera la question et en fera une étude approfondie.—R. En ce qui concerne l'enquête sur les aliments, je dois dire que ce que je vous ai lu était extrait du rapport officiel relatif à l'enquête sur l'industrie des salaisons de viande aux Etats-Unis. Nous recevons des Etats-Unis des extraits de journaux démontrant que cela existe depuis des années. C'est ainsi qu'on est arrivé à avoir ce rapport du commerce fédéral. Si vous aviez le temps de lire ce rapport, vous verriez comment on s'y prend, car ce mouvement a pris des proportions continentales. J'ai attiré là-dessus l'attention de mon comité, lequel a trouvé la chose tellement importante qu'il l'a soumise au Conseil National, et le Conseil National, à notre réunion ici en mars, a nommé un comité composé de notre présidente, Mme Hansard, de Mme Short et de moi-même pour avoir une entrevue avec sir Thomas White. Nous avons rencontré sir Thomas White et M. Meighen et, si je pouvais lire notre résolution—avant de la lire, je dois dire qu'en décembre les paqueurs ont demandé—voici un article de journal disant que les paqueurs demandent l'abolition du règlement fixant une limite à leurs profits. De sorte que nous avons demandé la nomination de ce comité chargé d'aller voir le gouvernement et de lui soumettre la résolution suivante:

> Résolu que l'exécutif s'adresse au gouvernement pour lui demander que la Commission du Coût de la Vie soit établie sur une base permanente et qu'elle ait sous sa surveillance la production, le transport et la vente des aliments, avec le pouvoir de contrôler les conditions et les pratiques du commerce.
>
> De s'enquérir d'abord et de faire rapport au parlement en ce qui concerne les profits des propriétaires de salaisons, des meuniers et autres fabricants et marchands en gros de produits alimentaires et autres choses nécessaires à la vie.
>
> En second lieu: De faire des recommandations sur les mesures à prendre pour intervenir lorsque les prix sont déraisonnables.
>
> Troisièmement: De maintenir en vigueur, en attendant une nouvelle législation, l'ordonnance 26 (*re* détention en entrepôt frigorifique) et l'ordonnance 48 (*re* profits des marchands en gros de viande et de produits) ainsi que les autres ordonnances désirables rendues par la commission des vivres du Canada.
>
> De plus, nous demandons respectueusement que le nom de Division du Coût de la Vie soit changé en celui de Commission Nationale des Vivres, et qu'elle soit indépendante de la politique, tout comme la commission des chemins de fer.

Le 15 mars, la députation a eu une entrevue avec le ministre des Finances et M. Meighen. La raison pour laquelle nous avons fait cela, c'est que nous avions appris que les paqueurs demandaient qu'on enlevât toutes les restrictions relatives aux profits sur la viande, et voulaient que l'on renonçât à tout contrôle sur les profits, que le règlement y relatif fut révoqué. Voici un article du *Citizen* en date du 17 février où il est dit que le commissaire de la cherté de la vie insiste pour que des mesures soient prises afin de prétéger le consommateur. Si vous désirez l'entendre, la situation est ici résumée en quelques mots.

Le président:

Q. Pardonnez-moi de vous interrompre. Votre organisation recommanderait l'établissement de ce que l'on pourrait nommer une Commission Nationale des Vivres?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Votre conseil a étudié cette question avec beaucoup de soin?—R. Oui.

Q. Et il est fortement en faveur de cela?—R. Oh! très fortement, et c'est ce que nous avons demandé à sir Thomas White.

[Mme W. C. Hughson.]

Le président:

Q. Vous n'auriez aucune objection à ce que les pouvoirs de la Commission fussent augmentés de façon à lui permettre de s'occuper de toute la question du Commerce à l'Intérieur?—R. Non, et si les pouvoirs du docteur McFall étaient augmentés—

Q. Pas le docteur McFall.—R. Eh bien, si les pouvoirs du Commissaire du Coût de la Vie étaient augmentés, s'il avait les pouvoirs que l'on a suggéré de lui conférer, nous croyons que cela ferait diminuer très considérablement le coût de la subsistance, vu que, dans les conditions actuelles aucune autorité n'intervient.

M. Devlin:

Q. Puis-je demander quelle a été la réponse de sir Thomas White?—R. Nous n'avons pas encore reçu de réponse.

Le président:

Q. Approuvez-vous, ou votre société approuve-t-elle que l'on continue la fabrication et l'importation de l'oléomargarine?—R. Nous approuvons cela très fortement.

Q. Avez-vous quelques renseignements spéciaux que vous pourriez nous donner relativement au coût des choses nécessaires à la vie en ce qui concerne le détailleur, et à l'écart entre le prix de détail et le prix payé par le consommateur? Voulez-vous nous dire si, d'après vous, le profit exigé par les détailleurs dans la ville d'Ottawa est trop élevé, en tenant compte des services rendus au public par les détailleurs?—R. Je n'ai pas beaucoup de renseignements, mais je ne le crois pas. Je n'ai absolument rien à dire contre les détailleurs de la ville d'Ottawa, mais j'ai beaucoup à dire contre les paqueurs de viande et l'industrie des salaisons, et j'ai tout cela ici résumé en peu de mots.

M. Devlin:

Q. Vous serait-il possible de laisser cette brochure ici?—R. Le président en a une ici, et celle-ci est la seule en ma possession. Si vous le désirez, voici un résumé de cette brochure.

Q. Est-ce que vous produiriez cela?—R. Certainement (le résumé est produit).

Q. Vous avez aussi parlé d'un relevé que vous avez préparé vous-même?—R. Oui. J'ai envoyé les documents à M. Nicholson. Il y a une chose que je voudrais dire. J'ai remarqué en décembre, je crois, que cette question des paqueurs de viande aux Etats-Unis a été soumise au parlement britannique, et qu'on a dit qu'il y avait une coalition des paqueurs de viande. Je crois que cela a été nié par le Contrôleur des Vivres. J'aimerais à vous parler d'un rapport par un homme—je ne puis vous donner son nom, mais c'était un banquier—qui disait: "Au début de la guerre, le gouvernement britannique a offert d'acheter les grandes quantités de vivres que les paqueurs de viande avaient entreposées dans la Grande-Bretagne, mais ceux-ci ont demandé un prix si élevé que le gouvernement britannique a refusé d'acheter. Plus tard, le gouvernement britannique a réquisionné le tout. Cet acte a tellement provoqué les paqueurs de viande qu'ils ont exercé leur influence auprès des banques de New-York et ont empêché celles-ci de faire des placements sur l'emprunt anglo-français, lequel était voué à l'insuccès si le gouvernement britannique n'eut pas payé aux paqueurs de viande un supplément de $50,000,000 pour les vivres qu'il avait réquisitionnés.

M. Devlin:

Q. Pourriez-vous laisser ce relevé devant le comité?—R. Ceci se trouve dans mon rapport, dont j'ai envoyé une copie au Président. Je dois ajouter que j'ai remarqué récemment que le gouvernement britannique demande au gouvernement de la Nouvelle-Zélande d'aider au ravitaillement afin qu'on ne soit pas obligé d'acheter de la coalition

[Mme W. C. Hughson.]

des paqueurs américains. A mon sens, cela confirme ce rapport et démontre qu'il y a là quelque chose de vrai. Je crois que cela venait d'un banquier.

Le témoin se retire.

F. A. Acland est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Vous êtes le sous-ministre du Travail?—R. Oui monsieur.

Q. On a rendu devant le Comité des témoignages à l'effet qu'il existe une coalition entre les paqueurs et les épiciers détailleurs ou les marchands de vivres dans la ville de Halifax pour faire hausser le prix du pain dans des proportions anormales. On a établi la preuve que toute l'affaire a été rapportée au ministère de la Justice mais que rien n'a été fait. Pouvez-vous donner au Comité quelques renseignements à ce sujet.

M. Devlin: Le docteur McFall a déclaré que l'affaire avait été soumise par vous au ministère de la Justice, mais qu'aucune mesure n'a été prise.

M. Stevens: Le docteur McFall a dit en réponse à une question: "j'ai fait des recommandations qui équivaudraient à cela, pour tout le Canada. J'ai fait cela l'automne dernier. Je n'en ai pas de copie ici." Puis, en réponse à une autre question:

"Quelle était la nature générale de la recommandation?—R. En général, c'était à l'effet que le prix du pain ne devait être augmenté dans aucune partie du Canada avant que l'augmentation des prix payés par le boulanger ne laissât au détailleur une marge moindre qu'un cent par pain."

Le Témoin: Peut-être me permettra-t-on de dire que le ministère du Travail, comme tel, n'exerce aucune autorité sur ces questions. En vertu de la loi sous le régime de laquelle il fonctionne, il n'a aucun contrôle sur les prix. Il y a un bon nombre d'années, il a commencé à collectionner les prix et, de cette manière, il s'est trouvé plus ou moins associé à ce sujet. Un ou deux de ses fonctionnaires se sont un peu occupés de la question et ont peut-être recueilli beaucoup de renseignements précieux; mais nous n'avions aucune autorité. Il y a eu beaucoup d'agitation au début de la guerre, et un arrêté du conseil a été adopté en vertu de la Loi des mesures de guerre, lequel constituait le ministre du Travail commissaire du coût de la vie. Le ministre agissait par l'entremise d'un fonctionnaire nommé l'examinateur, lequel n'est pas un fonctionnaire permanent du ministère du Travail. En premier lieu, M. O'Connor a été nommé examinateur. Une année ou deux après M. O'Connor a démissionné et le docteur McFall a été nommé. Ces messieurs,—d'abord M. O'Connor puis le docteur McFall—ont agi directement sous l'autorité du ministre du Travail. Ils n'ont pas agi par l'entremise du ministère du Travail, et le ministère, comme tel, savait peu de choses ou ne savait rien de ce qui s'est passé. Personnellement, je n'en savais rien. Je devais payer les chèques lorsque j'y étais autorisé par le ministre, mais à part cela je n'avais guère connaissance de ce qui se passait. Je voyais par les journaux ce que l'on faisait, et parfois j'avais incidemment un entretien à ce sujet, mais j'avais mon propre travail à faire, et cela ne relevait nullement de mon autorité. Quant à cette affaire de Halifax, je n'en sais rien.

Par le président:

Q. Rien du tout?—R. Cela n'est venu devant moi en aucune manière.

Q. Pas par l'entremise du ministère?—R. Cela n'est pas passé par le ministère. Cela peut avoir été soumis au ministre. Le ministre donnait ses instructions directement au Commissaire du Coût de la Vie, jamais par mon entremise.

[Mme W. C. Hughson.]

M. Devlin;

Q. Voici la véritable déclaration faite par le docteur McFall (lisant):—
"Le docteur McFall est appelé, assermenté et interrogé.

Le président;

"Q. Lorsque le Comité a levé sa séance, vous en étiez à traiter la question du pain?—R. Je crois que nous en étions à discuter la situation à Halifax en ce qui concerne le pain, et je faisais particulièrement remarquer que nous avions averti le ministère de la Justice du fait qu'il y avait une coalition dans la ville de Halifax entre les marchands de détail, laquelle avait été organisée par M. J. Cuthbertson Doyle, secrétaire de l'Association des Marchands de détail. La convention conclue entre les détaillants déclarait que ceux d'entre eux qui avaient apposé leurs noms à ce document ne vendraient pas de pain à moins qu'ils ne pussent avoir 20 pour 100 de profit pour cette vente. Cela équivalait virtuellement à 2 cents par pain."

Q. Dites-vous, en votre qualité de sous-ministre du ministère du Travail, que le docteur McFall a fait cela?—R. Je n'en sais rien.

Q. Si l'on a demandé au ministère de la Justice d'agir, est-ce que cela devait lui être demandé particulièrement par le docteur McFall ou par l'entremise de votre ministère?—R. Je ne crois pas que le docteur McFall ait dû demander cela directement. Je crois qu'il est plus probable que la demande ait été faite par le bureau du ministre. Mais il n'est pas à ma connaissance que cette demande ait été faite par l'entremise du ministère. Je n'en ai aucune souvenance.

M. Stevens:

Q. Qui saurait cela dans votre ministère?—R. Vous dites l'automne dernier; M. Crothers était ministre l'automne dernier. L'honorable M. Robertson est devenu ministre en novembre. J'ignore quand cela est arrivé. M. Crothers a été ministre jusque vers le temps de l'armistice.

M. Douglas:

Q. Le docteur McFall a dit qu'il croyait que l'ordre de poursuivre avait été donné en février?—R. Je croyais que c'était en automne.

Le président:

Q. Le docteur McFall agit-il indépendamment du ministère? Vous n'avez aucune connaissance des enquêtes poursuivies par le docteur McFall—R. Pas nécessairement.

Q. Et vous n'avez aucune connaissance des résultats qu'il a obtenus. C'est une affaire entre le docteur McFall et le ministre?—R. Je puis en avoir entendu parler de temps à autres fortuitement.

Q. Pas comme affaire courante du ministère?—R. Non. Je dois dire que depuis quelques mois, le ministère a été un peu plus directement intéressé à ce service, mais l'affaire était entre le ministre et le Commissaire McFall. Et récemment, il est vrai qu'il y a eu changement de ministre, mais l'on s'attendait réellement à ce que cette ordonnance restât en vigueur, ou fut remplacée par quelque autre chose, ou que, par suite de la déclaration de la paix, nous n'aurions plus de pouvoir. Le Comité pourrait peut-être comprendre qu'après la déclaration de la paix l'ordonnance pourrait être périmée à moins que l'on ne prît des mesures pour la maintenir en vigueur.

Q. Si vous n'avez pas de renseignements relativement à l'affaire de Halifax, y a-t-il quelque autre affaire se rapportant à notre enquête, laquelle a pour but de recueillir les faits relatifs au coût de la vie, au sujet de laquelle vous pourriez nous donner quel-

[M. F. A. Acland.]

ques renseignements? Y a-t-il quelque chose que vous savez et que le Comité aurait intérêt à savoir? Vous savez quel est notre but?—R. Oui, parfaitement.

Q. Il est inutile de perdre votre temps et le nôtre, à moins qu'il n'y ait des faits dont vous avez eu personnellement connaissance?—R. Naturellement, je suis quelque peu en contact avec cela, mais non parce que j'occupe une position me donnant l'autorisation de m'en occuper.

Le PRÉSIDENT: Ce nest pas une question d'autorité, c'est une question de connaissance des faits.

M. Stevens:

Q. En votre qualité de sous-ministre, ayant depuis quelques années suivi la pratique ministérielle en ces affaires, que diriez-vous de l'établissement en Canada d'un tribunal semblable à celui de la Commission des Chemins de fer, dont la fonction serait de s'enquérir au sujet de ces problèmes, et qui aurait le pouvoir de décider les questions qui lui seraient soumises en des cas semblables, par exemple à celui de Halifax, et à celui dont on a parlé à Toronto où l'on prétend qu'il y a une coalition?—R. J'en ai parlé plusieurs fois à diverses personnes, et j'ai fortement recommandé ce projet.

Q. Vous le recommanderiez fortement?—R. Je l'ai déjà recommandé à divers ministres, mais je comprends très bien qu'il y a un grand nombre de choses qui le rendraient impraticable.

Q. Vous croyez que ce serait une bonne mesure?—R. Je crois que ce serait l'une des meilleures mesures possibles. Je crois que ce tribunal aurait plus d'autorité—que sa voix serait beaucoup plus autorisée que celle d'un fonctionnaire d'un ministère quelconque.

Le président:

Q. Tout tribunal qui soccuperait de cette question devrait avoir l'autortié d'une cour de justice?—R. J'ai par devers moi quelque chose de ce genre depuis quelque temps et j'ai un mémoire à ce sujet. Les propositions sont à l'effet suivant:

"1. S'enquérir et faire rapport au sujet des coalitions alléguées ou apparentes, des conventions, pratiques suivies en affaires, etc., contraires à la loi ou signalées comme étant, ou paraissant être contraires à l'intérêt public.

"2. S'enquérir de toute détention ou empêchement à la vente de marchandises ou d'accumulation indue de marchandises ou d'offres de marchandises en vente à des prix injustes ou déraisonnables.

"3. S'enquérir et faire rapport au sujet des coutumes et modes de procéder qui ont cours dans la production, le transport et le commerce de produits, en vue de découvrir les moyens les plus économiques et les plus profitables pour la production et l'approvisionnement des choses nécessaires à la vie.

Peut-être que c'est là aller plus loin qu'on ne devrait aller.

"4. Etudier, s'enquérir de, et faire rapport sur toute question relative au commerce et à l'industrie du Dominion ou sur toute affaire relative au coût de la vie, ou sur toute question qui lui serait soumise par le ministre du Commerce ou par le Gouverneur en conseil."

Le choix du ministère est une question à étudier, mais le ministère du Commerce semble être celui qui convient. Mon mémoire continue ainsi:

"La Commission est autorisée:

1. A tenir des enquêtes en public ou à huis clos, à recueillir des témoignages sous serment, à assigner des témoins, à requérir la production de livres, documents, etc.; les rapports au ministre de ces enquêtes devant être publiés

[M. F. A. Acland.]

dans la *Gazette du Canada* ou déposés sur le Bureau du Parlement au moins deux semaines avant la session suivante.

2. A requérir tout renseignement quant à la production, à la vente et au commerce de toute marchandise de la part des commerçants, producteurs, etc.

3. A nommer un examinateur pour s'enquérir de tout commerce, propriété, livres, etc., et à recevoir des témoignages sous serment en chambre et à faire rapport à la Commission.

4. A déléguer ses pouvoirs d'enquête à l'un quelconque de ses membres ou à l'un quelconque de ses officiers.

5. A nommer des comités des prix raisonnables dans tout district ou toute localité en Canada, lesquels auront pour fonctions de s'enquérir du coût de la subsistance dans ce district ou cette localité; à faire à la Commission des recommandations quant aux prix excessifs payés, aux pratiques, etc., dans ce district ou cette localité, et quant aux prix raisonnables, aux marges de profit devant être fixés par la Commission, ou aux autres moyens d'empêcher le renchérissement du coût de la vie. Les membres de ces comités seront nommés comme possédant la confiance du gouvernement local, de la classe ouvrière, des marchands et des femmes avec tous autres membres qui pourront être nommés par la Commission, et ils auront les pouvoirs d'un comité des prix raisonnables, en vertu du C.P. 3069, du 11 décembre 1918, avec tous autres pouvoirs qui pourront leur être conférés par la Commission.

La Commission aura les pouvoirs d'une commission nommée en vertu des dispositions de la Partie 1 de la loi des Enquêtes.

Tous les pouvoirs et devoirs maintenant conférés et dévolus à la Commission des Vivres du Canada, au Contrôleur du Combustible, à la Commission du Commerce du Canada et à la Commission du Commerce en temps de Guerre sont par les présentes transférés à la Commission, et aussi les pouvoirs du ministre du Travail en vertu du C.P. 3069, du 11 décembre 1918.

La Commission nommera un Conseil consultatif comprenant des représentants du commerce, de la finance, de l'industrie de l'agriculture et des intérêts ouvriers. Le Conseil sera convoqué lorsque la Commission le jugera à propos, et ses membres, lorsqu'ils seront occupés à la besogne de la Commission, recevront telles allocations que la Commission déterminera, payables à même les deniers à la disposition de la Commission."

M. Nesbitt:

Q. Avez-vous fait adopter un arrêté du conseil autorisant la municipalité à faire toutes ces enquêtes?—R. C'est l'arrêté en vertu duquel on fait maintenant quelque chose dans ce sens.

Q. N'aviez-vous pas l'autorisation de poursuivre en vertu de cet arrêté?—R. Pas directement.

Q. Votre ministère n'avait-il pas le pouvoir de poursuivre?—R. Je ne le crois pas.

Q. C'est ce qui a été annoncé dans le journal.—R. Cela n'est jamais venu entre mes mains, mais voici l'arrêté du conseil qui traite de cette affaire. Il se lit comme suit—(Par. 6):—

"Le Conseil de toute municipalité peut nommer un comité de trois contribuables domiciliés dans ladite municipalité, lequel comité sera désigné sous le nom de "Comité d'enquête des Prix raisonnables, "et aura le pouvoir de faire une enquête préliminaire sur le coût de toute chose nécessaire à la vie spécifiée par le dit conseil, et sur le prix auquel cette chose nécessaire à la vie est offerte en vente ou vendue dans cette municipalité.

"Cette enquête sera faite à huis clos.

[M. F. A. Acland.]

"Immédiatement après la clôture de l'enquête le comité fera rapport au dit conseil, déclarant si, dans son opinion et dans l'intérêt du public le Conseil doit ordonner une enquête tel que ci-après prescrit.

"(7) Sur réception du rapport du Comité d'enquête sur les prix raisonnables recommandant une enquête nouvelle, le conseil de cette municipalité peut nommer une commission composée de trois personnes dont l'une sera un juge de la cour de comté ou du district, du comté ou du district dans lequel est située la municipalité, lequel juge sera président de la commission, une autre sera un représentant de la classe ouvrière ou des consommateurs et une autre un représentant du commerce des choses nécessaires à la vie qui sont l'objet de l'enquête, afin de s'enquérir—

"(*a*) De la quantité de toute chose nécessaire à la vie au sujet de laquelle le Comité des Prix Raisonnables a fait rapport et qui est détenue par toute personne pour la vendre ou en disposer dans la municipalité.

"(b) Du temps où une partie quelconque ou la totalité de cette chose nécessaire à la vie a été requise, produite ou apportée dans les limites de cette municipalité.

Suivent les divers item, et le paragraphe 8 dit:—

"Tous les frais légitimement encourus par ledit Comité d'Enquête sur les prix raisonnables ou par cette Commission seront payables par la municipalité."

Et les témoignages peuvent être envoyés au ministre et il peut les transmettre au Procureur-général de la province.

M. Stevens:

Q. Avez-vous ou n'avez-vous pas reçu, de la part des municipalités, des objections à l'effet que, pour une raison ou pour une autre, cet arrêté du conseil n'était pas pratique?—R. J'en ai vu une ou deux moi-même, et je les ai transmises; l'une est arrivée il n'y a pas longtemps de la part du maire de Vancouver.

Q. Quelle était la substance de son objection?—R. Elle était à l'effet que l'arrêté ne conférait pas des pouvoirs suffisants pour l'enquête.

M. Davis:

Q. Quelle est votre opinion, en votre qualité de sous-ministre du Ministère du Travail à ce sujet?—R. Je l'ai transmise au docteur McFall, lequel a répondu qu'il recommanderait quelqu'un pour le faire nommer examinateur. Cette nomination devait être faite par le Ministre, et l'examinateur devait avoir plein pouvoir de s'enquérir de toutes choses.

Q. Cela n'est-il pas prévu par l'article 5 de l'arrêté du conseil, lequel permet au Ministère de nommer un examinateur chargé de faire rapport au Ministère et le Ministère n'a-t-il pas le pouvoir d'instituer une action?—R. Le Ministre a ce pouvoir.

Q. L'examinateur a-t-il été nommé dans ce cas?—R. Je crois que la réponse a été à l'effet que cela ne serait pas suffisant.

M. Stevens:

Q. Le point principal est celui-ci: Si je comprends bien, le Comité à Vancouver et, je crois, les comités d'un ou deux autres endroits ont prétendu que cela même n'était pas suffisant; qu'ils n'avaient pas les pouvoirs suffisants pour étudier la question à fond; et vous dites que le ministère a offert de nommer un examinateur officiel?—R. Il a offert de nommer un examinateur.

Q. Quelle objection y a-t-il à donner au juge qui est le président du comité les pleins pouvoirs d'examinateur officiel?—R. C'est ce que je ne saurais dire. Je n'ai eu rien à voir à la rédaction de l'Arrêté du Conseil.

[M. F. A. Acland.]

Le président:

Q. Si l'on nommait une Commission des Vivres ou une Commission du Commerce telle que décrites dans le mémoire, y aurait-il objection à conférer à cette commission ou à ce tribunal quel que soit le nom que vous lui donniez, les mêmes pouvoirs que ceux qui sont conférés à la Commission des Chemins de Fer, le pouvoir de rendre une ordonnance qui serait aussi obligatoire que l'ordonnance de toute Cour de Justice?—R. Je n'y vois aucune objection.

Q. Sans qu'il fut question de faire rapport à quelque autre, ni que quelque autre fit rapport à une autre autorité, s'il y avait quelque chose qui lui conférât une autorité en vertu de laquelle quelque chose put être fait?—R. C'est-à-dire que le ministère devrait avoir ce pouvoir?

Q. Que le Ministère devrait en avoir le pouvoir.—R. Je doute que cela fut à désirer que la Commission put transmettre de tels pouvoirs à chaque Comité des Prix Raisonnables.

Q. Non, non, mais à un tribunal qui étudierait les cas. La Commission des Chemins de fer, par exemple, autorise l'un de ses agents à aller faire une enquête. Son agent lui fait un rapport, et si la Commission est convaincue de l'exactitude de ce rapport, si elle croit qu'il y a quelque chose à laquelle il devrait remédier, elle rend immédiatement une ordonnance pour y apporter remède?—R. Certains pouvoirs pourraient être conférés à la Commission, et je crois qu'elle devrait avoir des pouvoirs comme ceux dont vous parlez.

Q. A votre avis, il serait sage de prendre cette mesure afin d'offrir l'aide la plus prompte possible lorsque sont portées des accusations de commerce déloyal, de prix déraisonnables et de coalitions contre certains groupes d'hommes d'affaires, coalitions ayant pour résultat de restreindre le commerce, ainsi que cela a été allégué en ce qui concerne le commerce du pain à Halifax, au lieu d'être obligé d'attendre trois mois, six mois ou un an?—R. Si l'on établissait un tribunal tel que suggéré, je crois que, lorsqu'il se produirait un courant anormal dans le sens de la hausse des prix, on profiterait naturellement de cet avantage, et ce tribunal aurait le pouvoir d'agir directement sans soumettre le cas à un ministre.

Q. Encore une question: Est-ce que l'existence d'une pareille commission, ayant des pouvoirs tels que ceux que nous venons de discuter, aurait pour effet de détourner un peu les gens de faire ces choses? Il n'y aurait pas de pareille tendance si tout le monde savait qu'il y a une autorité prête à intervenir et à rendre une ordonnance pour empêcher ces choses? Est-ce que cela produirait cet effet?—R. Mon impression est que cela aurait un très bon effet, et je me figure aussi que, bien que ces pouvoirs puissent être tenus en réserve, la simple publicité du fait qu'un tribunal de ce genre pourrait les exercer relativement à toute infraction apparente serait cause qu'il serait rarement nécessaire d'exercer ces pouvoirs plus étendus, mais ces pouvoirs devraient être tenus en réserve par ce tribunal.

Q. Les pouvoirs devraient être tenus en réserve, et ils serviraient à dissuader les gens de se mettre en contravention?—R. Il est possible que cela influerait fortement dans ce sens.

M. Nesbitt:

Q. Cette clause relative au juge dans votre arrêté du conseil; quels sont les pouvoirs qu'elle lui confère?—R. Je suppose qu'il dirige les poursuites.

Q. Quel pouvoir a-t-il lorsqu'un homme est jugé coupable?—R. Voici la suite de l'Arrêté (lisant):—

"Immédiatement après la clôture de l'enquête, la dite commission fera rapport de ses décisions au Ministre et à ce conseil, et publiera, sous la signature de ses membres, dans le journal ou les journaux publiés dans la municipalité, ou s'il n'y a pas de tels journaux, dans un journal publié à l'endroit le

plus rapproché de cette municipalité, le prix, jugé raisonnable pour les consommateurs de cette municipalité, des choses nécessaires à la vie au sujet desquelles l'enquête a été faite, et lorsque le conseil est d'opinion qu'il existe une preuve révélant quelque contravention à ces règlements, le conseil peut instituer, en vertu de ses règlements, telle poursuite qu'il peut juger convenable, ou faire remettre par la commission la preuve ou Procureur général de la province dans les limites de laquelle cette infraction a été commise, en vue de telle poursuite que ce Procureur général peut juger à propos d'instituer."

Parfois, lorsque cela est envoyé au Procureur général, il a refusé d'intervenir. Le paragraphe suivant se lit ainsi:—

"Sauf dans les enquêtes faites par ces commissions, lorsque, dans son opinion, il existe une preuve révélant quelque infraction à ces règlements, le ministre devra instituer telles poursuites qu'il peut juger nécessaires, ou transmettra la preuve au Procureur général de la province dans les limites de laquelle cette infraction aura été commise en vue de telle poursuite que ce Procureur général jugera à propos d'instituer."

M. Nesbitt:

Q. Alors le Procureur général de la province amènerait l'affaire devant un tribunal ordinaire?—R. Il en aurait l'occasion, qu'il le fasse ou non.

Q. Y a-t-il eu des poursuites en vertu de cela?—R. Je ne sais pas, je ne me le rappelle pas.

M. Davis:

Q. Cet arrêté du conseil est limité dans son champ d'action; n'est-il pas limité à l'entrepreneur et non au fabricant, de sorte qu'il ne saurait s'appliquer au commerce dans toutes ses ramifications?—R. Cet arrêté a été rédigé après une conférence entre divers fonctionnaires du gouvernement. Je n'ai rien eu à y voir. Je présume que tous ces points ont été l'objet d'une étude sérieuse.

Q. Peu importe qui l'a rédigé, n'est-il pas vrai qu'il est limité à l'entrepreneur et ne vous permet pas d'atteindre le manufacturier maintenant? A votre place je m'efforcerais d'atteindre le plus loin possible—R. Dans la clause "Chose nécessaire à la vie" cela signifie "une denrée et un article ordinaire d'alimentation (frais, saumuré, en conserves ou autrement traité) le vêtement, le combustible, y compris les produits, matériaux et ingrédients dans lesquels, avec lesquels ou provenant desquels tous ces articles sont, en tout ou en partie, fabriqués, composés, dérivés ou produits, ou tout autre item de dépense commune ou ordinaire pour les fins du ménage."

M. Devlin:

Q. Ils avaient, n'est-ce pas, tous les pouvoirs conférés à ce comité?—R. Oui, la commission du coût de la vie les a.

Q. Ils avaient les mêmes pouvoirs que ce comité; ils pouvaient recueillir les mêmes renseignements que nous pouvons recueillir; ils faisaient les mêmes rapports, pas au ministère comme tel, mais au ministre en charge de ce ministère. Or, en votre qualité de sous-ministre du ministère, pouvez-vous nous dire où allaient ces rapports après avoir été lus par le ministre? Etaient-ils détruits ou étaient-ils conservés en liasses, et dans ce dernier cas, pouvons-nous les avoir?—R. Un bon nombre de ces rapports ont été publiés dans les journaux quotidiens de semaine en semaine.

Q. Je veux dire les originaux, où sont-ils?—R. Je m'imagine que les originaux sont restés à la commission du coût de la vie; puis il y a eu divers rapports publiés en brochures. M. O'Connor a publié plusieurs rapports et je crois qu'ils sont venus à votre comité.

[M. F. A. Acland.]

Q. Mais les originaux ont dû être gardés au ministère?—R. Je présume qu'ils sont au bureau du commissaire.

Q. Le docteur McFall a dit relativement au rapport sur le pain à Halifax:—

"M. Devlin pose la question suivante: "Vous avez dit que le rapport de votre décision a été fait il y a longtemps?—R. Relativement à Halifax il a été fait en février. Je suis allé là en février et c'est immédiatement après que j'ai fait le rapport. Je l'ai envoyé au Ministre du Travail."

Puis il a été interrogé de nouveau. (lisant) :—

" Et le dit ministre l'a envoyé au ministère de la Justice au commencement de mai?—R. Oui."

Cela se rapporte-t-il à l'original du rapport? Il a dit qu'il n'avait pas l'original du rapport?—R. Je n'en sais rien. Je ne suis pas suffisamment en contact avec le docteur McFall. Il avait affaire directement au ministre, et je crois que ce rapport a été, par l'entremise du bureau du ministre, expédié au Ministère de la Justice. Je le suppose; je n'en ai aucune connaissance.

Q. Le docteur McFall a déclaré avoir constaté qu'en d'autres endroits, notamment à Saint-Jean, il existait des coalitions, mais il n'a pu dire où étaient ces rapports. Parlant de l'affaire de Halifax, il dit qu'il se souvenait d'avoir fait rapport au ministre, et que ce rapport était allé au Ministère de la Justice. Il dit: "M. Lynn a constaté qu'il en existait une dans la ville de Saint-Jean. Je ne sais pas qui est M. Lynn?—R. C'est un expert en fait de pain, je crois.

Q. Est-il au service du gouvernement?—R. Non, je crois qu'il était alors au service de la commission des vivres.

Q. En votre qualité de sous-ministre du ministère, agisant sous les ordres de M. Crothers, ou subséquemment, vous n'avez eu aucune connaissance personnelle qu'aucune de ces coalitions ait fonctionné à la connaissance du gouvernement?—R. Cela n'est pas venu à ma connaissance. J'étais moi-même très occupé à mes propres fonctions. Le ministre traitait directement avec le commissaire du coût de la vie et lui donnait ses ordres. S'il avait occasion de communiquer avec le ministère de la Justice, cela a pu passer par son propre bureau. Il peut m'avoir demandé et m'avoir dit: "Voulez-vous voir à cela?" mais je ne me souviens pas que l'on m'ait jamais demandé cela.

M. Stevens:

Q. Le ministère du Travail a-t-il le pouvoir d'agir en ce qui concerne les coalitions illégales tendant à restreindre le commerce?—R. Il y a une loi connue sous le nom de Loi des Coalitions qui a été adoptée en 1910. On s'en est très peu servi.

Q. Votre ministère exerce-t-il quelques fonctions en vertu de cette loi?—R. Nous l'administrons, mais il n'y a eu rien à administrer. L'initiative provient du dehors.

Q. Voici un cas—je ne dis pas cela pour critiquer, mais pour me renseigner—voici un cas de coalition clairement signalé à Halifax, et un autre que l'on prétend exister à Saint-Jean. Est-ce que ces cas ne relèvent pas de la loi des coalitions ou de quelque nom que vous la désignez?—R. C'est son nom, la Loi des Enquêtes sur les Coalitions. La théorie de la Loi des Enquêtes sur les Coalitions était qu'elle pourrait développer l'établissement de diverses commissions, quelque chose dans le genre des bureaux de conciliation, et que lorsqu'il y aurait, comme dans le cas de Halifax, une hausse des prix du pain ou de tout autre article, six personnes appartenant à la classe des consommateurs, constatant la hausse des prix et croyant qu'il existe une coalition, peuvent produire leur plainte devant un juge, faire une déclaration préliminaire à ce sujet, et si le juge—je crois qu'il s'agit d'un juge d'une Haute Cour—trouve qu'il y a une raison suffisante pour ordonner l'établissement d'une commission d'enquête, il établit cette commission et fait rapport à cet effet au ministre du Travail. Il n'y

[M. F. A. Acland.]

a eu qu'un cas de ce genre, le cas de l'*United Shoe Manufacturing Company*, en 1910. Il n'y a pas eu un seul cas depuis.

M. Nesbitt:

Q. Dans Ontario, je crois que vous permettez que la requête soit faite à un juge de la Cour de comté?—R. Oui, je crois que le juge qui doit en être saisi peut être un juge de la Cour de comté. Le juge de la Commission est un juge d'une Haute Cour.

M. Davidson:

Q. L'initiative n'est pas prise par le ministère?—R. Non.

M. Devlin:

Q. Par qui?—R. Par le public, par six consommateurs.

Q. Mais dans ce cas, l'initiative devait être prise par le gouvernement parce que l'information a été donnée directement au gouvernement?—R. S'ils ont porté plainte et s'ils étaient prêts à se conformer à la Loi des Enquêtes sur les Coalitions, nous eussions porté la cause devant un juge. Mais je ne crois pas qu'ils connussent l'existence de la Loi des Enquêtes sur les Coalitions. Vous dites que l'attention du Commissaire du Coût de la Vie a été attirée sur ce fait, de sorte que cela tomberait dans le champ d'action du ministère du Travail. Mais je présume que l'on a tenu compte de la recommandation du docteur McFall. Je ne sais rien du tout à ce sujet.

Q. N'était-il pas convenable d'attirer l'attention du ministère de la Justice sur cette question et de demander au ministère de la Justice d'intervenir?—R. Cela étant en dehors de ma juridiction, je ne saurais exprimer une opinion. J'ignore dans quel but cela est soumis au ministère de la Justice. Je n'ai pas vu le rapport.

M. Davidson:

Q. A propos du tribunal ou de la commission projetés, l'intention était-elle de partager le pays en divers districts ou territoires?—R. On aurait pu en venir là. Cela ne devait pas nécessairement conmmercer de cette manière.

Q. Votre idée était d'avoir une Commission centrale pour tout le pays?—R. Une Commission centrale qui aurait eu des tentacules, et qui aurait pu nommer des examinateurs ou cela aurait été nécessaire et partager le pays en zones.

Q. Que pensez-vous de l'idée d'avoir une Cour pour chaque province?—R. J'ai entendu suggérer cela, mais, naturellement, ce serait plus coûteux.

Q. Ne serait-il pas nécessaire, pour le bon fonctionnement, d'avoir une Cour pour chaque province et un fonctionnaire chargé des examens et des poursuites, qui aurait pour devoir de s'occuper de ces divers cas?—R. Cela pourrait être fait, mais on pourrait peut-être atteindre le même but en ayant une Cour ou une Commission centrales, et en ayant, sous la direction de cette Cour, des Cours ou des Commissions subordonnées et provinciales établies provisoirement ou en permanence. Si vous établissiez partout des institutions permanentes, cela deviendrait très coûteux.

C. J. TULLY est appelé: J'ai tout simplement une déclaration à faire et je la fais en homme d'honneur et sans prêter serment.

M. le président et messieurs les membres du Comité de la Cherté de la Vie: A trois heures moins le quart, aujourd'hui, j'ai été appelé...

Le PRÉSIDENT: Afin qu'il n'y ait pas de malentendu, vous déclarez et affirmez solennellement que les déclarations que vous allez faire à ce Comité seront la vérité.

Le TÉMOIN: Je l'affirme. A trois heures moins un quart j'ai été appelé au téléphone en ma qualité de membre de la Ligue nouvellement organisée des Consommateurs de cette ville. On m'a demandé de venir rendre témoignage quant aux facteurs de la cherté de la vie, et aux moyens d'arriver, si cela est possible, à une conclusion pour rémédier à ces conditions. Alors, représentant aujourd'hui la Ligue des Consommateurs d'Ottawa, un corps organisé et formé pour étudier cette question, je suis forcé de définir ce que nous entendons par consommateurs. Si vous me le permettez, je vais faire une déclaration succincte, et après cela si vous voulez m'interroger cela m'ira parfaitement. Or, "consommateurs," d'après l'idée que je m'en fais au point de vue économique, signifie tout le monde en ce pays. Chacun, dans tout l'univers, est un consommateur, mais afin d'en arriver à une conclusion sur la question de savoir qui peut faire partie de la Ligue des Consommateurs, il faut faire une distinction entre eux. En d'autres termes, bien que chaque habitant du pays soit un consommateur, tous les consommateurs ne sont pas également atteints par la cherté de la vie. Cela peut sembler paradoxal mais cela est vrai. Il y a en ce pays des gens qui peuvent transférer à d'autres toute augmentation du coût de la vie et éviter ainsi d'en souffrir. Ceci divise les consommateurs en ceux qui souffrent de la cherté de la vie, ou qui en sont directement affectés et ceux qui n'en souffrent pas. Alors, les consommateurs qui cherchent à remédier aux conditions existantes doivent appartenir à la classe de gens qui sont atteints par la cherté de la vie. Je crois que, seuls, ceux qui sont particulièrement et directement atteints par la cherté de la vie sont ceux qui n'ont aucune occasion de transférer la cherté de la vie à d'autres personnes. Il y a quelque temps, le secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs dans ma province a déclaré catégoriquement que tous les marchands de détail pouvaient passer la cherté de la vie à d'autres personnes.

M. Stevens:

Q. Pas précisément comme s'il changeait de vêtements?—R. Il est vrai. J'admets cela, mais ils peuvent, à mesure que le coût de la vie les atteints, vu qu'ils en vendent une certaine proportion passer à d'autres une partie du fardeau. Comme cela atteint les gens que l'on peut qualifier de travailleurs, ou ceux qui travaillent à salaire ou à gages, je conçois que, lorsque la Ligue des Consommateurs s'établira, elle recevra dans ses rangs tous ceux qui appartiennent à cette classe. Or, vous êtes ici afin de découvrir, si c'est possible, le mode de traitement propre à remédier à la cherté de la vie.

M. Devlin:

Q. Quels sont ceux que vous considérez comme appartenant à la classe des travailleurs? Ceux qui se livrent aux travaux manuels?—R. Et aux travaux intellectuels. Tout homme qui travaille à produire la richesse est un travailleur.

Q. Prenez le cas de celui qui travaille plus de la tête que des bras. Prenez l'homme de profession qui, assis à son bureau, dicte. Il doit posséder les notions nécessaires afin de savoir comment dicter et ce qu'il lui faut dicter. Direz-vous que c'est un travailleur et le rangeriez-vous dans la catégorie d'employés?—R. Assurément, c'est ce que je ferais. Tout individu employé à un travail légitime qui aide à la production de la richesse légitime est un travailleur. Il y a plusieurs moyens de disposer de cette question de la cherté de la vie, dans laquelle entre plusieurs milliers de facteurs. Vous pourriez siéger ici pendant toute une année et citer des gens représentant toutes les classes de l'activité humaine et de la société, et vous constateriez que tous ont à faire valoir quelque petite cause à laquelle pourrait s'attribuer la cherté de la vie. D'aucuns vous diraient—et je suis certain qu'on vous l'a déjà dit—que la concurrence à outrance en est la cause. Le patron vous dirait: "Lés augmentations de salaires qu'exigent mes employés et pour lesquelles ils se mettent en grève sont des

causes de la cherté de la vie." Ces causes que certains témoins ont énumérés devant vous et qu'ils ont désignées sous la rubrique de services dispendieux, contribuent au coût élevé de la vie et c'est ce qu'un groupe de détaillants a tenté en quelque façon de surmonter en obtenant de leurs clients qu'ils viennent eux-mêmes et emportent leurs colis plutôt que leur demander d'en faire la livraison. Toutes ces choses sont des éléments qui contribuent à rendre la vie chère. Vous pouvez avoir recours à deux procédés. Soit que vous ayez recours à un palliatif ou que vous remontiez aux causes fondamentales. Pour la méthode palliative, le procédé consiste à fixer les prix. Vous ne pouvez enrayer ou diminuer que momentanément le coût élevé de la vie en fixant les prix, en arrêtent un salaire minimum. L'augmentation des salaires dans les usines ne fait que mettre la roue en marche. Les conducteurs de tramways se mettent en grève pour une augmentation de salaires et ils obtiennent ce qu'ils veulent; le prix des passages est augmenté, de même que le coût de l'existence par cette même cause: or, tous ceux qui ont à payer ces prix de passage les perçoivent à leurs comptoirs ou par d'autres moyens. Ce sont les consommateurs qui se ressentent du coût élevé de la vie et souffrent des grèves pour augmentation de salaires, et c'est ainsi que se forme un cercle sans fin. Ensuite, vous pouvez procéder par la voie de la charité lorsqu'il s'agit d'atténuer la cherté de l'existence. Vous pouvez mettre en marche des projets auxquels le gouvernement s'associera pour venir en aide à ceux qui veulent se construire des maisons pour leur propre usage. C'est un procédé palliatif. Vous pouvez enrôler à cette fin les sociétés coopératives. Je diffère d'opinion avec certains détaillants au sujet de la coopération. Ces derniers prétendent que l'idée coopérative ne sert à rien. Personne ne peut me dire avec la moindre assurance et exactitude que la coopération ne saurait contribuer à la diminution du coût de la vie, mais elle ne saurait le faire que momentanément. Ce serait une aide pour le moment. Nous ne pouvons résoudre la question de la cherté de la vie qu'en remontant directement aux causes fondamentales. Tous ces remèdes serviront à l'atténuer pour le moment, et j'en appuierai certains d'entre eux, parce que ce sont des palliatifs, mais ils ne régleront pas la question d'une manière définitive. Pour arriver à une solution définitive de ce problème, nous devrons nous arrêter à la production de la richesse, et cette production est la conséquence de deux choses. Vous avez les grandes ressources de l'univers, telles le soleil, l'air, l'eau et tout ce qui tend à satisfaire les désirs de l'homme en provient. Peu importe ce que vous considérez, depuis la cire de votre faux-col jusqu'au cuir de vos semelles de chaussures, vous ne pouvez faire autrement que de remonter à l'idée que c'est par la main-d'œuvre appliquée aux industries naturelles ou aux ressources de l'univers que s'acquiert la richesse. Mais dans notre organisation sociale compliquée—telle qu'elle existe à l'heure actuelle—il est un autre facteur qui contribue à la production de la richesse, le capital. Le capital est un facteur légitime qui contribue à la production de la richesse. Nous avons trois choses dans notre régime social compliqué, les ressources naturelles ou la terre, si vous voulez, le travail et le capital. Toutes ces choses produisent la richesse. La grande difficulté dans cette question de la cherté de la vie est la distribution de la richesse. C'est là la grande difficulté. Cette richesse est produite. Vous pouvez faire tout ce qui est humainement possible pour contribuer à la production de la richesse à l'usage de la population, mais si vous ne faites rien pour en assurer la répartition, il faut que quelqu'un s'en ressente vivement, et de l'obligation de constituer une ligne de consommateurs.

Q. Madame Horton, parlant des causes fondamentales, a attribué une des causes de la cherté de l'existence au tarif?—R. Laissez-moi continuer. Je reviendrai là-dessus dans le cours ordinaire des choses. Maintenant si le terrain, le travail et le capital constituent les principaux facteurs dans la production de la richesse, ils sont alors représentés par trois autres choses. Les ressources naturelles comprennent ce que tous les économistes, Ricardo et les autres, désignent sous le nom de loyer. Le facteur qui se rattache au travail dans cette distribution de la richesse est celui des gages ou

[M. C. J. Tully.]

salaires, selon le cas. Vous payez à l'ouvrirer son salaire ou traitement. Toutes ces choses devraient n'être employés que pour des fins légitimes. Or, nous, au lieu d'agir légitimement, comme des hommes d'affaires honnêtes, des anglo-saxons, en répartissant ces éléments comme il convient de le faire parmi les trois facteurs de production, nous en prélevons une charge par plusieurs moyens. Nous laisons le loyer devenir la part de particuliers et payons des gages à des particuliers, et ensuite, lorsqu'il s'agit de créer un fonds public, nous prélevons des impôts, et parmi les formes que prennent ces impôts se trouve celle du tarif, et non seulement le tarif augmente les impôts, mais il fait autre chose. Il permet à certaines gens du pays de percevoir d'autres personnes des deniers pour impôts—et ces deniers ne vont jamais dans le trésor de l'Etat, le gouvernement ne les touche jamais. En effet, je puis vous citer des chiffres à ce sujet; je pourrais les réunir et vous les apporter. Et si vous vous donnez la peine d'examiner l'industrie de la chaussure vous verrez que le montant que retire le gouvernement sous le chef du tarif représente une somme bien minime comparativement à ce qui entre dans les impôts.

Le président:

Q. Permettez-moi de vous poser une question ici même, une question que je considère très importante. Le tarif sur les chaussures est de 35 pour 100.

M. DOUGLAS: 25 pour 100.

Le PRÉSIDENT: Peu importe ce que c'est, supposons, à titre de chiffre conventionnel, qu'il soit 30 pour 100; selon vous, est-ce que celui qui fabrique des chaussures au Canada ajoute au prix de revient de fabrication des chaussures, lequel se trouve être la matière première, les pertes, la main-d'œuvre, le prix des machines qu'il emploie et tout le reste, et qu'en sus du bénéfice équitable auquel il a droit dans son commerce, il ajoute encore le montant spécifié du tarif, soit 30 pour 100, dirons-nous?—R. Je pense que l'on peut fort bien établir que s'il ne le prend en entier il en prend une bonne partie.

Q. En sus et au-dessus de son bénéfice raisonnable?—R. Un moyen de le prouver serait d'obtenir la déclaration de gens qui sont dans le commerce.

Q. Dans le commerce des chaussures?—R. Ou dans tout autre commerce.

M. Stevens:

Q. En réalité, je ne saisis pas bien ce que M. Nicholson vous demande, est-ce bien sérieux ce que vous dites là?—R. Voici. Je suppose que je ne respecte guère les convenances en me permettant même de discuter le tarif, vu que je suis un employé civil.

Le président:

Q. Cela ne fait aucune différence. Mais c'est faire une déclaration grave, de très haute importance, qui se résume simplement à dire que des maisons actuellement engagées dans la fabrication des chaussures au pays se servent du tarif pour prélever sur le consommateur un bénéfice injuste que l'on ne saurait qualifier autrement que de malhonnête.—R. Non, à cela je peux répondre en toute sincérité sans m'incriminer en aucune façon. Je n'attaque absolument aucun particulier en tant qu'individu; je dis que personne ne fait cela de propos délibéré, mais que pareille mesure législative permet qu'il en soit ainsi.

Q. Cela n'entre pas du tout dans la question. Si le manufacturier prend sur lui de prélever sur le public une charge malhonnête simplement parce que les lois le tolèrent, cela ne change rien au caractère de l'individu, mais toute la supposition qui se dégage de votre déclaration consiste à dire que les gens qui manufacturent des marchandises au pays forment une classe qui, après avoir pris les frais réels que com-

porte la production de leurs marchandises et un bénéfice raisonnable sur ces mêmes marchandises y ajoutent ensuite, et arrachent au public la somme totale du tarif, lequel se trouve être de 30 pour 100 dans le cas des chaussures?—R. Pour ma part, je ne saurais dire comment ils le peuvent, mais je maintiens ma prétention que les conditions existent qui leur permettent d'en agir ainsi. Les statistiques relatives à l'industrie de la chaussure indiquent la quantité de chaussures fabriquées au pays, le prix et la somme prélevée sous forme de droit sur ces chaussures est fort peu considérable en vérité; on y voit aussi que le prix des chaussures est, en maints cas, beaucoup plus élevé que le prix de celles que l'on peut importer des Etats-Unis ou y acheter à meilleur compte. L'écart est tellement grand que l'on est naturellement porté à conclure que c'est le tarif qui permet au manufacturier de réaliser ce bénéfice.

M. Stevens:

Q. Vous ne tenez aucun compte du tout du facteur que constitue le prix de revient?—R. Le prix de revient est déjà compris dans les chiffres indiqués.

Q. Mais vous ne le faites pas entrer en ligne de compte lorsque vous dites carrément que le manufacturier ajoute la somme totale du tarif au prix de son article?—R. Je ferai cette restriction atténuante que s'il le fait il l'ajoute presque tout.

Q. Avez-vous des chiffres pour établir ce fait devant le comité?—R. Sauf ce petit document sur les chaussures, mais je suis certain que si j'entreprenais d'aller au fond de cette question je pourrais le faire. N'oubliez pas que je suis venu ici pour faire une déclaration; on m'a convoqué à trois heures moins quart pour venir déposer et je n'avais pas le temps de préparer un exposé complet.

Q. Ce que nous voulons, ce sont des renseignements exacts.—R. C'est bien cela, je vous fais observer ce que je considère être un facteur de la cherté de l'existence, et j'en suis parfaitement convaincu moi-même, mais quant à élaborer la chose en détail, c'est une autre affaire. J'ai vu les statistiques assez souvent pour en être convaincu. Maintenant, pour ce qui est de la richesse produite on a érigé un contrôle artificiel de la distribution de cette richesse, un contrôle artificiel accompagné d'une foule de restrictions, et c'est ce contrôle que représentent les banquiers, les organisations de chemins de fer, les propriétaires de wagons réfrigérants, les éleveurs à qui appartiennent lec centres qui fournissent les animaux de boucherie, etc.; faites le tour de chaque cercle et il y en a un grand nombre, comme je l'ai signalé. Pour vous citer un simple exemple, il y a 25 ans j'habitais la ville de Picton, comté de Prince-Edouard, en plein centre d'un des plus riches districts agricoles du pays où les commerçants se rendent pour acheter leurs animaux. Ces animaux sont expédiés certains jours de la semaine au village et de là sont dirigés sur Toronto et Montréal où ils sont abattus. Lorsque vous allez à Picton pour y acheter de la viande, vous y achetez de la viande que l'on désigne à cet endroit sous le nom de bœuf de l'Ouest et vous la payez un gros prix. Je soutiens que c'est là un des grands facteurs du coût de la vie dans le village de Picton.

Q. Pourquoi—R. Parce que vous permettez d'expédiez la viande hors de Picton, vous payez les frais de transport à Montréal ou Toronto, vous la chargez sur des wagons réfrigérants, vous payez les frais de ce service, et réexpédiez cette viande à Picton pour l'y vendre, alors que si vous aviez un abattoir soumis à l'inspection voulue, vous pourriez y abattre vos animaux pour l'approvisionnement local sans encourir tous ces frais.

M. Douglas:

Q. Vous dites il y a 25 ans; existe-t-il un abattoir local à présent?—J'ai vécu pendant 25 ans à Picton, ou plutôt, j'y vais de temps à autres; mes parents y habitent.

Le président:

Q. Ne fait-on pas l'abatage des bestiaux à Pictou?—R. Ils font encore de l'abatage mais sur une très petite échelle.

Q. Pourquoi le font-ils sur petite échelle?—R. Je crois pouvoir vous le dire.

Le témoin est renvoyé et le comité s'ajourne.

[M. C. J. Tully.]

FACTEURS DU COUT ELEVE DE LA VIE.

REMÈDE SUGGÉRÉ.

(C. J. Tully, suite.)

Revue des dépositions faites devant la Commission nommée par le Parlement pour s'enquérir du coût élevé de la vie, lundi, 16 juin.

Le témoin représente la Ligue des consommateurs d'Ottawa. Il divise les "consommateurs" en deux catégories générales. D'abord, ceux que ne touchent pas la cherté de l'existence parce qu'ils sont en mesure de faire retomber toutes les augmentations de prix sur le consommateur définitif et deuxièmement, ceux parmi lesquels se trouvent tous les travailleurs qui reçoivent des gages, un salaire, etc., et qui ne peuvent rejeter sur d'autres les augmentations de prix.

Les causes de la cherté de l'existence sont fort nombreuses et il faudrait plusieurs mois d'enquêtes approfondies pour les examiner chacune séparément. D'aucuns disent que l'augmentation des salaires est un facteur, d'autres, la prétendue concurrence à outrance, d'autres encore voient une cause dans les services coûteux exigés des distributeurs par les consommateurs, etc., etc.

Mesures à prendre.

La commission entrevoit deux moyens par lesquels elle peut parer aux conditions actuelles relevant de la cherté de l'existence.

1. La commission peut procéder par mesures palliatives:

La détermination des prix:
Le salaire minimum.
L'augmentation des salaires.
Les organisations de charité.
Les projets de logements.
Les sociétés coopératives, etc.

Le témoin ne condamne point le système des palliatifs comme devant contribuer d'une manière immédiate à la solution de la question de la cherté de l'existence mais, selon lui, il ne saurait conduire à la solution définitive de ce problème.

2. La commission peut remonter aux causes fondamentales.

Ceci nous ramène à la question fondamentale en matière économique. Premièrement, la production.

Les facteurs de la production:

La terre ou les ressources naturelles.
Le travail.
Le capital.

Au terrain se rattache le loyer qui est la résultante des efforts de la population en général; au travail se rattachent les salaires, les gages, le traitement, etc.; et au capital appartient l'intérêt.

Le résultat des efforts de production par l'application du travail et du capital aux ressources naturelles constitue la richesse, qui comprend tout ce qui tend à satisfaire les désirs de l'homme.

Toute la richesse devrait se diviser en loyer, gages et intérêt, mais nous la divisons encore davantage parce que nous permettons que des individus perçoivent du loyer sous formes d'impôts de toutes sortes y compris l'impôt tarifaire, le moins compris de tous les impôts.

[M. C. J. Tully.]

La distribution de la richesse.

Premièrement, contrôle artificiel et restrictions.
- Banques.
- Corporations de chemins de fer.
- Propriétaires de wagons réfrigérants.
- Etablissements de salaison contrôlant les abattoirs centraux.
- Entrepôts frigorifiques.
- Spéculation sur les produits alimentaires.
- Marchands de bestiaux.
- Transport, embargo, etc.

Monopole.

Ce qui est, plus que tout autre chose, la cause de la cherté de la vie c'est ce que l'on nomme le "monopole" et sous cette rubrique le plus grand est celui des ressources naturelles. Suivent quelques chiffres qui indiquent l'étendue de ces monopoles.

Au cours d'un éloquent discours qu'il fit devant la *Travellers, Sales Managers and Credit Managers Association*, à l'Hôtel Royal Alexandra, Winnipeg, sir James Aitken, provoqua l'étonnement de 600 invités lorsqu'il déclara que sur 100,000,000 d'acres de terres arables concédées aux homesteads, soldats, compagnies de chemins de fer, à la Compagnie de la Baie d'Hudson, et à divers particuliers un tiers seulement était en exploitation.

Le gouvernement McBride de la Colombie Britannique a aliéné 8,000,000 d'acres de terres à bois, 6,000,000 d'acres de magnifiques terres agricoles le long du chemin de fer Grand-Tronc-Pacifique, et 1,300,000 acres de terrains houillers à des spéculateurs.

On nous dit que les propriétaires de ces terrains ne peuvent pas effectuer leur paiement mais détiennent les terres et prélèvent une taxe sur tous les colons qui pénètrent dans la région. Un grand nombre de ces colons ont besoin et reçoivent de l'aide du gouvernement.

Il a été déclaré à la Législature du Manitoba que les superficies suivantes de terres du Manitoba sont entre les mains de propriétaires absents:

	Acres.
Rockwood	190,000
Rosser	35,000
Woodland	180,000
St. Andrews	80,000
Caldwell	56,000
Saint-Laurent	88,000

Terres aliénées à des pays étrangers:

La *Pacific Mills Ltd.*, de San Francisco, est capitalisée à $10,154,500. Son actif, composé presqu'entièrement de bois de service, se trouve dans la Colombie Britannique.

La *Michigan Pacific Lumber Co.*, Michigan, E.-U.A., est inscrite comme propriétaire de terres à bois d'une valeur de $1,500,000 dans la Colombie Britannique.

Autres propriétaires, exempts d'impôts, de terres à bois du Canada dans la Colombie Britannique:

	Acres.
Bloedal, Stewart et Welch, Seattle	13,433
Rockwood	190,000
Fraser River Tannery, Minneapolis	43,672
Michigan Trust, Seattle	35,549
Quinn and Whitney, Saginaw, Mich	35,360
Suttin Lumber Trading Co., Seattle	69,249

Fleishbacker Bros. et Johnson, San-Francisco, détiennent 79,999 acres de bois à pulpe.

Les chiffres suivants sont extraits de "Plan et Développement ruraux," publié par la Commission de la Conservation:

[M. C. J. Tully.]

La superficie agraire des trois provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta se compose, dit-on, de 371,658,698 acres. De cette superficie on a arpenté environ 187,504,678 acres, environ 121,710,680 acres ont été prises pour des homesteads et des préemptions, et il y a environ 38,000,000 acres de terres de chemins de fer et de la Compagnie de la Baie d'Hudson. Du terrain ainsi distribué, on fixe à 16·9 pour 100, soit 27 acres dans chaque quart de section, l'étendue en culture, ce qui couvre une superficie totale de 20,527,230 acres dans les trois provinces. On estime qu'il y a encore les superficies suivantes de terres inoccupées et arpentées en deçà de 20 milles des chemins de fer.

En deçà de	20 milles..	15,443,200
"	15 "	12,705,540
"	10 "	8,914,240
"	5 "	4,491,680

On estime à l'immense superficie de 261,783,000 acres l'étendue totale des terres du Canada qui se trouvent en deçà de 15 milles des chemins de fer.

La compagnie du chemin de fer Pacifique-Canadien a obtenu des concessions de terres d'une étendue de 28,737,399 acres, dont 23,057,227 acres ont été vendues et 5,680,171 acres sont encore disponibles.

La superficie totale des terres concédées aux compagnies de chemin de fer par les gouvernement fédéral et provinciaux est de 55,740,249 acres, se composant en partie des meilleures et des plus accessibles terres du pays, et dont une vaste étendue est encore inoccupée.

Sur une superficie totale de 977,585,513 acres dans les neuf provinces en 1911, 109,777,085 étaient consacrées à la culture, et on évaluait à 358,162,190 acres la superficie des terres susceptibles de servir aux mêmes fins. Ces chiffres donnent une idée de l'importance des ressources agraires du Dominion en même temps qu'ils font voir la conséquence et la nécessité d'une organisation administrative efficace en vue d'assurer les meilleures conditions de colonisation pour d'aussi vastes régions et les pertes énormes qui peuvent résulter faute de semblable organisation.

Terres vendues par la compagnie de la Baie-d'Hudson au cours de l'exercice:

1914—501,575	acres, d'une valeur de	$7,398,191..	$15 l'acre.
1915—152,801	" "	3,279,031..	17 "
1916—354,846	" "	5,425,949..	15 "

La compagnie a pu ajouter de trois à sept millions par année à ses bénéfices et, naturellement, elle peut conserver les terres qui acquièrent de la plus-value le plus rapidement.

Les terrains de Montréal appartenant aux institutions religieuses et exempts d'impôt sont estimés à $131,504,182 par les évaluateurs. Les édifices construits sur ces terrains sont évalués à $75,231,744, ce qui fait pour les propriétés religieuses non imposées un total de $206,735,926. Cela représente un tiers de toute la propriété immobilière de la ville.

A Ottawa, il y a $13,293,203 de propriétés religieuses qui sont exemptes d'impôt.

Les chiffres qui précèdent ne disent rien du monopole exercé sur les ressources naturelles telles que les immenses superficies boisées, les régions minières, les forces hydrauliques, les lots à bâtir, etc., etc.

On n'a pas encore au Canada de statistiques qui indiquent les monopoles exercés sur les étendues boisées, mais je compte avoir ces chiffres plus tard. Toutefois, il n'est pas sans intérêt de signaler la déclaration de M L. F. Post, secrétaire adjoint du Travail au gouvernement des Etats-Unis, dans le numéro du 7 juin de la revue "The Public", de New-York, M. Post dit que dix groupes de monoplisation se composant en tout de 1,082 propriétaires avaient la main haute sur 1,208,800,000,000 pieds, mesure de planche, de bois debout—chaque morceau bien équarri et d'un pouce d'épaisseur. Ces 1,802 propriétaires de bois de service ont assez de bois debout, une ressource naturelle de première nécessité, pour en retirer tous le madrier nécessaire, en sus et

APPENDICE No 7

au-dessus des pertes au cours de la fabrication, à la construction d'un pont flottant de plus de deux pieds d'épaisseur et d'une largeur de plus de cinq milles entre New-York et Liverpool. Cette quantité fournirait assez de planche d'un pouce pour construire une couverture au-dessus de la France, de l'Allemagne et de l'Italie réunies. Elle en fournirait assez pour l'érection d'une clôture de 11 milles de hauteur tout le long du littoral américain.

Tout cela est l'objet d'un monopole composé de 1,802 propriétaires pour le compte d'intéressés plus ou moins en relations les uns entre les autres. Un groupe de ces intéressés, composé de trois, monopolisait à une époque 237,500,000 pieds dont on pourrait construire une colonne de 3,000,000 milles de hauteur.

C'est là une leçon de choses dont on ne saurait contester la vérité et qui est d'application générale au monopole des ressources naturelles tout comme le monopole du bois est un cas typique. De semblables intéressés assoiffés du désir d'accaparer enlèvent à nos industries de toutes sortes le nerf même de la productivité. Les gisements de houille, de fer, de cuivre, les forces hydrauliques, les huiles minérales, le sol arable à la campagne, les lots à bâtir dans les villes; en un mot toutes les ressources naturelles sur lesquelles le commerce compte pour activer la production sont l'objet de la convoitise d'intéressés qui ne produisent pas la richesse mais qui l'accaparent.

Assurément, il y a des groupes de parasites à part ces derniers, qui prospèrent au moyen du monopole des ressources naturelles, mais ceux que l'on a cités donnent une idée des autres.

Ils sont à la base de tout et sont tout puissants. Dans un récent rapport sur le chômage préparé par la Commission d'immigration et du logement de Californie, on voit un tableau frappant de leur puissance. Après avoir dit le danger que les capitaux engagés dans les ressources naturelles constituait pour les sans-travail et expliqué que ces capitaux ainsi engagés "n'ont pas besoin de l'aide du travail ou n'exigent pas le paiement de gages", ni "forçaient les propriétaires de la richesse à lutter les uns contre les autres pour le travail", la commission de Californie ajoute: La richesse peut être ainsi engagée et rapporter de forts bénéfices de ce fait, simplement en attendant, sans que ses propriétaires ne déboursent un seul dollar en salaires ou contribuent dans la moindre mesure au succès d'aucune entreprise productrice de la richesse, alors que tout progrès réalisé dans les arts, dans les sciences et dans les relations sociales, comme l'augmentation de la population leur donne de la plus-value. C'est par ce moyen que l'on favorise le chômage.

Suit un relevé comparatif de ce qu'il en coûte en impôt au particulier sous le régime actuel et sous le système d'impôts sur les valeurs des terres.

Dominion:	
Revenu des douanes	$134,043,842
Revenu de l'accise	24,412,348
Revenu des terres fédérales	4,055,662
Total	$162,551,852
Provinces, 1915-16:	
Revenu total	49,664,541
Municipalités, 1915-16 (basé sur la cité de Hamilton):	
Revenu total	200,000,000
Total	$412,176,393

La valeur totale de terres du Canada, $8,000,000,000, doit s'accroître de $412,176,393, $100 s'accroîtront de $5 ou disons de 5½ pour 100.

Mon lot vaut $1,800, et 5½ pour 100 de ce montant est $99. En 1917, les droits perçus sur les importations étaient de $147,623,230. Le coût total de ces marchandises était de $516,681,305; par conséquent, si l'on fixe à 8,000,000 le chiffre de la population du Canada, la somme moyenne qu'une famille de 5 membres paye en droits de

[M. C. J. Tully.]

douane se trouve être le résultat de la division de 516,681,305 par 8,000,000, multiplié par cinq, soit $325.

Le régime actuel d'impôt me coûte:

Tarif..	$323 00
Taxes municipales..	90 00
Taxe en timbres.. .. ..(environ)	7 00
Total..	$420 00

Voyons maintenant l'effet de ce régime des monopoles sur les lots à bâtir.

A la page 5 des rapports de M. Ellis, préparés à l'usage du comité spécial de la législature d'Ontario, le 2 septembre 1912, la valeur du terrain à Ottawa en 1895, est portée à $2,158 l'acre, montant sur lequel l'intérêt composé à 5 pour 100 pour 1912 s'élève à $2,788.13 l'acre. Les taxes par acre, de 1895 à 1912 inclusivement, ont été de $1,462.44 par acre, et l'intérêt composé à 5 pour 100 sur cette somme s'élève à $611.23 en 1912. Par conséquent les propriétaires de terrains ont payé jusqu'en 1912 un total de $7,019.79 par acre, mais en 1912, la valeur du terrain à Ottawa était de $8,613 l'acre, soit $1,594 de plus que le prix d'achat et les taxes. Ce qui veut dire que non seulement le propriétaire n'a pas en réalité payé de taxes entre 1895 et 1912 inclusivement, mais il a reçu une prime de $1,594 par acre.

Il y a dans Ottawa 7,054 lopins de terrains vagues qui ont acquis une forte plus-value à la suite de la construction de 76 milles de rues améliorées. Ce terrain est monopolisé et pour être en mesure de produire, les industriels sont obligés de payer une taxe énorme sur la plus-value de terrains, plus-value créée par la population, une taxe qu'ils versent à ces monopoles s'ils veulent continuer leur exploitation.

La cause principale de la cherté de la vie est par conséquent la monopolisation et le mauvais système d'impôt qui l'accompagne. Le remaniement du système des impôts ne s'est jamais imposé autant aujourd'hui. Cette année, le gouvernement du Canada devra pourvoir à l'intérêt sur une dette de guerre de près de deux billions de dollars et cette circonstance jointe aux charges considérables du public pour les fins municipales est de nature à faire réfléchir sérieusement.

Le prélèvement des taxes est la chose la plus importantes dans les affaires temporelles et la question essentielle est de savoir comment imposer les taxes. Rien ne contribue autant au malheur ou à l'indigence, d'un chacun comme de tous, que notre système d'impôts. C'est la main toute-puissante qui ouvre ou ferme la porte au succès.

Notre mode actuel d'impôt est un immense mélange sans aucun principe d'affaires, sans aucun souci de la morale ni des lois de l'économie dans l'exercice de notre pouvoir d'impôt. Tous les rôles de répartition d'impôts du pays ne sont qu'un amas d'à peu près, une suite de larcins et de vols, un registre d'amendes et de pénalités imposées au commerce, à la production, à l'économie; et prix de vente du terrain ou sa valeur imposée ne représente que la valeur capitalisée de la prime annuelle que l'on met sur l'oisiveté. Nous ne nous rendons pas de propos délibéré coupables de tous ces excès; ils sont dus à ce que nous ignorons ce que signifient l'impôt et son application. La plus haute conception que nous possédions des raisons essentielles qui doivent motiver le prélèvement des taxes c'est qu'il nous faut tant de revenu et que nous devons nous mettre en frais de le prendre là où nous le trouverons, sans tenir le moindre compte des services rendus ou de la valeur reçue.

On n'arrivera à faire cesser définitivement la cherté factice de la vie qu'en mettant de côté toutes ces mesures palliatives, par une compétition sans entrave dans la production et la distribution de la richesse; en abolissant peu à peu tous les impôts, tant directs qu'indirects, et enfin en réunissant toute la valeur agraire pour les fins de l'état et par la nationalisation de toutes les utilités publiques qui de leur nature constituent des monopoles.

LE TARIF.

Le comité m'a interrogé d'une manière spéciale au sujet de cette inique forme d'impôt désignée sous le nom de tarif. Le prélèvement d'une taxe sur les marchan-

[M. C. J. Tully.]

dises étrangères a un double effet. Cela provoque l'augmentation du prix des marchandises étrangères et en second lieu, cela permet d'augmenter le prix des marchandises domestiques.

De cette augmentation des prix des marchandises étrangères et des marchandises domestiques découlent deux courants de richesse alimentés directement par le public. Un de ces courants se déverse dans le trésor public alors que l'autre remonte de nouveau vers le public. Au gouvernement va la hausse produite sur le prix des marchandises étrangères, alors que dans le cas des marchandises domestiques ce sont des particuliers qui encaissent.

De plus, le courant que ce tarif verse dans le trésor public se nomme le tarif du revenu, alors que celui qui se dirige dans la caisse des particuliers s'appelle le tarif de protection.

Or, ce courant de richesse dont on peut en trouver la valeur dans les archives publiques, qui se dirige vers les coffres de l'Etat a sa raison d'être sous le régime actuel, mais comment expliquer cet énorme flot de richesse ordinairement sept fois plus considérable qui tombe dans la caisse de particuliers? On verra, en consultant les archives publiques, la proportion, à peu de chose près, de ce dernier.

Voilà par conséquent un système d'impôt particulier établi par la loi. Les impôts sont prélevés sur toute la population pour le profit d'un certain nombre. Le tarif de protection n'augmente pas d'un seul sou le revenu du gouvernement, ce que seul un tarif de revenu peut faire. Un tarif de protection est prélevé dans le seul et exclusif but de produire du revenu pour le profit des particuliers. C'est-à-dire qu'il taxe les gens pour l'avantage d'un certain nombre et la grande faute consiste à se servir de l'impôt public pour en faire profiter et enrichir des particuliers.

En 1915, les importations de produits manufacturés s'élevaient à $455,446,222. Les objets produits en Canada et vendus aux Canadiens s'élevaient à $1,200,000,000, soit près de trois fois autant pour les produits manufacturés au Canada que pour les importations; disons deux fois et demie, alors sur chaque deux dollars et demi payés en supplément à cause du tarif; un dollar représente les droits de douane et $2.50 représentent le montant versé aux manufacturiers, en d'autres termes le coût total du tarif pour le public canadien est trois fois et demie le montant des droits.

EXACTIONS SUR LES CHAUSSURES.

Pris du *Canadian Railroader*, p. 54, août 1918.

Voyons maintenant d'une façon un peu plus spécifique ce que coûte au public le tarif de protection et comment il influe sur les salaires en Canada. Le bureau de recensement donne les chiffres suivants sur l'industrie de la chaussure en Canada pour l'année de recensement de 1918.

Nombre d'employés	1,717,227
Salaires et gages	7,698,333

La moyenne de salaire par année pour chaque employé était de $446 ou environ $150 par jour, ce qui est loin d'un salaire exceptionnel et ne saurait confirmer cette prétention qui veut qu'un tarif élevé a pour effet de faire hausser le salaire de l'ouvrier.

Au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 1911, le Canada a importé $2,045,-835 de chaussures, sur lesquelles les droits s'élevaient à $585,996.71. Cette même année, le Dominioin a importé des Etats-Unis six fois la valeur de chaussures qu'il n'en avait importées de l'Angleterre, et sur ces importations il a payé des droits s'élevant à $522,809.70, soit trente pour 100. La valeur des chaussures de fabrication canadienne est portée comme étant de $33,967,248, dont $60,935 pour les exportations. Or, si nous avons raison de prétendre que le manufacturier ajoute le plein montant des

[M. C. J. Tully.]

droits de protection aux prix de vente de l'article lorsqu'il est vendu sur le marché domestique, le public canadien a versé cette année-là les sommes suivantes sous forme de taxes:

Valeur des produits de fabrication domestique..	$33,967,248 00
Droits de douane..	585,996 71
Au manufacturier..	10,177,898 90
Total..	$10,763,890 61
Montant payé en gages et salaires..	7,698,333 00
	$ 3,065,557 61

C'est-à-dire que les citoyens du Canada ont payé sous forme de taxes, directement ou indirectement, au delà de trois millions de dollars de plus que la totalité des gages et salaires qu'ont touchés les ouvriers de l'industrie de la chaussure pendant la même période. Si nous ne tenions compte que de l'intérêt du pays et des caisses ouvrières seules, il aurait été plus avantageux pour le public de mettre au rancart toutes leurs fabriques de chaussures du pays, de payer aux ouvriers leurs salaires, et d'avoir versé au gouvernement un octroi direct de plus de trois millions, ce qui aurait été de beaucoup plus rémunérateur pour le pays, surtout lorsque l'artisan a fait véritablement œuvre de production.

Au Canada, antérieurement à 1907, les prix étaient en grande partie l'objet d'une entente entre les manufacturiers, mais après la revision du tarif en 1907, à la suite de l'exemple donné par les Etats-Unis, l'ère des mergers s'inaugura en Canada.

Un des premiers cas fut celui de la *Consolidated Rubber Company, Limited,* avec un capital autorisé de $7,600,000. Dix huit mois plus tard, on annonçait de Montréal que la *United States Rubber Company,* qui monopolisait presque toute la fabrication du caoutchouc aux Etats-Unis, avait fait l'acquisition de la majorité des actions de la compagnie canadienne. Vers la même époque, en avril 1907, un comité spécial de la Chambre des communes faisait rapport que dans les provinces de l'Ouest existait une coalition du commerce du caoutchouc, coalition qui avait pour but et eût pour résultat de provoquer une hausse irrégulière des prix. La crise de 1907 mit une halte aux mergers, mais, recommençant en 1909, ces fusions se suivirent alors de si près que du 1er janvier 1909 au 4 octobre, 134 compagnies avaient été absorbées. Au nombre de ces mergers se trouve celui de la *Domininon Canners Company* et celui du ciment connu sous le nom de la *Portland Cement Company.* En 1910, le ciment se vendait $1.05 à Duluth et $2.21 à Winnipeg. Les frais de transport de Duluth à Winnipeg étaient de 70 cents par baril et les droits, de 51½ cents. Or, $1.05, plus 70 cents, plus 51½ cents font un total de $2.26½. C'est-à-dire que le merger du ciment a ajouté toute la différence du transport et tous les droits sauf 2½ cents, ou simplement ce qu'il fallait pour réduire le prix au-dessous du prix américain. On trouvera d'autres cas de ce genre dans *Sixty Years of Protection in Canada,* par Edward Porritt, et dans le compte rendu officiel des Débats, volume LIII, n° 72, page 3452.

Sir Thomas White a déclaré à la Chambre des communes que l'un des objets du tarif de protection était d'encourager les industries nationales. L'imposition d'un droit sur les marchandises de fabrication canadienne permet aux manufacturiers du pays d'ajouter ce montant à leurs prix, et il a franchement admis que la plupart du temps on ajoutait en effet ce montant. Les principaux fonctionnaires du ministère des Douanes ont confirmé la chose, disant qu'il n'y avait pas le moindre lieu de douter que, règle générale, le producteur domestique ajoutait à ses prix, soit tout le montant des droits ou presque tout ce montant. Le sucre raffiné est un exemple d'un cas où le manufacturier canadien n'ajoute qu'un quart des droits, mais la conséquence en est que le manufacturier monopolise presque tout le marché canadien.

Pour faire voir avec quel empressement les manufacturiers profitent d'une augmentation du tarif pour ajouter le supplément de droit à leurs prix, nous pourrions

[M. C. J. Tully.]

citer le cas suivant: En 1905, on augmentait sensiblement les droits sur le blanc de plomb, et dans leur empressement à imposer cette nouvelle taxe à leurs clients, les fabricants envoyèrent des dépêches à leurs voyageurs de commerce leur enjoignant d'ajouter ce montant supplémentaire à leurs listes de prix. M. Henry Timmis, un homme d'affaires de Westmount, Montréal, a déclaré publiquement ici qu'ayant demandé des soumissions pour une machine dont il se servait dans son établissement et sur laquelle les droits étaient de $150, des maisons américaines avaient offert de fournir cette machine au prix de $600 et les manufacturiers canadiens en demandaient $717. M. Timmis a ajouté qu'il avait commandé la machine des maisons américaines par patriotisme afin que les droits aillent au gouvernement canadien et non entre les mains des manufacturiers canadiens.

C. J. TULLY.

OTTAWA, mardi, 17 juin 1919.

Le Comité spécial nommé pour s'enquérir du coût des denrées alimentaires et autres choses nécessaires à la vie s'est réuni dans la Salle de Comité 318 à 11 heures du matin, le président, M. G. B. Nicholson étant au fauteuil.

Membres présents: MM. Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding, (Hon.), McCoig, Nesbitt, Nicholson (Algoma), Reid (Mackenzie), Sinclair (I.-P.-E.), Stevens et Sutherland.

Le président explique que, conformément aux instructions du Comité, il a engagé M. R. A. Pringle, C.R., pour aider au Comité. Cela ne restreindra en aucune manière le droit du comité de poser des questions aux témoins ni de poursuivre l'enquête à sa manière. Il suggère cependant que M. Pringle interroge le témoin d'abord, que le comité prenne note des questions posées et des réponses données, et qu'il procède ensuite à poser toutes les questions qu'il désire poser, lorsque M. Pringle aura fini.

M. REID: Est-ce que M. Pringle est engagé d'une façon permanente?

Le PRÉSIDENT: Il est l'avocat permanent du comité, et il nous aidera, tant que durera l'enquête, à recueillir les témoignages et à préparer un rapport.

M. W. E. PATON est appelé, assermenté et interrogé.

M. R. A. Pringle, C.R.:

Q. Quelle est votre position officielle?—R. Je suis gérant de la Compagnie manufacturière Paton, de Sherbrooke.

Q. Légalement constituée?—R. Oui.

Q. Charte fédérale ou provinciale?—R. Charte de la province de Québec.

Q. Une très vieille charte. Vous avez un capital d'environ $600,000?—R. C'est exact.

Q. Vous avez un capital payé de $600,000 et vous n'avez pas de dettes garanties par des obligations?—R. Aucune.

Q. Et pas d'actions privilégiées?—R. Aucune.

Q. Toutes vos actions sont des actions ordinaires?—R. Oui.

Q. On a prétendu, et la plupart d'entre nous admettent le fait, que la hausse du prix des droguets a été très rapide depuis quelques années?—R. C'est vrai.

Q. Les profits des compagnies manufacturières ont aussi augmenté rapidement, chez les compagnies qui fabriquent des tissus de laine, dans toute l'étendue du Canada. Prenez par exemple votre propre cas. Je constate que vos profits, en 1912, ont été de 3·32 pour 100 de votre capital. En 1917, vous les aviez apparemment fait

[M. C. J. Tully.]

monter à 46·81 pour 100 de votre capital. Cela est-il exact?—R. Je n'ai pas les chiffres ici. Je crois que cela est approximativement exact. Rappelez-vous que c'est sur un capital de $600,000.

Q. Les valeurs de toutes les compagnies légalement constituées sont inscrites à la Bourse. Ces compagnies donnent à la Bourse un relevé indiquant leur capital et indiquant leurs profits, etc. C'est cela, n'est-ce pas?—R. Je le crois.

Q. Et vous avez fourni un relevé à la Bourse de Montréal, et ce relevé démontre qu'en 1917 vos profits se sont élevés à 46·81 pour 100. Or, en 1916, vous accusez des profits de 35·38 pour 100, et en 1915, des profits de 26·15 pour 100. L'augmentation de vos profits a été quelque chose de phénoménal, n'est-ce pas? Vous sautez de 1914, alors que vous avez apparemment gagné 6·68 pour 100, à 1917 où vous gagnez 46·81 pour 100. Est-ce que cela a quelque chose à faire avec la cherté des vêtements en Canada?—R. Il n'y a aucun doute que cela exerce une influence sur la hausse des prix.

Q. Cela exerce une influence particulièrement considérable, n'est-ce pas? Une augmentation de plus de 40 pour 100 dans vos profits au cours d'une période de quatre ans devrait avoir une certaine influence, une grande influence sur le coût des vêtements?—R. Notre production a augmenté; elle était de $1,735,000 en 1917. Je ne me rappelle pas ce qu'elle était en 1912, mais elle était de beaucoup au-dessous de la moitié de cela.

Q. Que fabriquez-vous? D'abord, des droguets?—R. Des droguets, des paillassons, des estamets de fantaisie, des draps à pardessus; bref des étoffes de laine et d'estame pour vêtements d'hommes et de femmes et des convertures de lits.

Q. Pouvez-vous nous dire quelle a été la hausse du prix des vêtements d'hommes, des tweeds pour vêtements d'hommes et vêtements de femmes? Quelle a été la hausse entre 1914 et 1917, celle-ci étant la dernière année pour laquelle j'ai vos chiffres?—R. Voulez-vous dire le pourcentage?

Q. Oui.—R. Non, je ne saurais répondre immédiatement.

Q. Pouvez-vous nous donner les prix payés pour les droguets ordinaires, le prix que l'on payait en 1914 et le prix au moment actuel?—R. En ce qui concerne les droguets ordinaires, je crois que le droguet à $2.35 aujourd'hui pourrait être approximativement comparé au prix de 1914, avant la guerre—Je suis réellement pris au dépourvu. Si j'avais eu un peu plus de temps, j'aurais préparé pour vous ces renseignements.

Q. Avez-vous sur vous une liste de prix?—R. Je n'ai pas de liste de prix sur moi. Il me faudrait conjecturer à ce sujet.

Q. Pouvez-vous y arriver approximativement? Croyez-vous qu'ils aient haussé de 100 pour 100?—R. Je ne le crois pas.

Q. De 80 pour 100?—R. Environ 80, je crois.

Q. Comment prétendez-vous, si vous le prétendez, qu'une hausse de 80 pour 100 soit justifiable?—R. Nos prix sont basés sur le coût de la matière première et des salaires qui entrent dans le coût de la production d'une verge d'étoffe.

Q. Avant la guerre, vous vous contentiez apparemment d'un rendement modéré de 6 ou 8 pour 100 ou de 10 pour 100 sur vos placements, et maintenant, vous exigez un rendement de plus de 46 pour 100.—R. Je ne crois pas qu'il soit raisonnable de calculer cela de cette manière. Le profit devrait être calculé sur la valeur de la production.

Q. Plus votre production est considérable et moins est élevé pour vous le coût de chaque verge.—R. Cela est vrai en ce qui concerne les frais d'exploitation, mais non en ce qui concerne la laine ou les teintures ou l'huile ou les matériaux.

Q. Cela se peut. Plus votre production est considérable et plus vous pouvez réduire le coût de la production. Vos frais d'exploitation sont moindres, et vos frais de vente sont probablement moindres en proportion?—R. Et si la variété est moindre, votre production est plus considérable.

[M. W. E. Paton.]

Q. Je suppose que vous allez dire qu'un profit de 46·81 pour 100, qui est le profit net indiqué dans ce relevé, en 1917, est un profit raisonnable?—R. Vous pouvez calculer cela vous-même. C'est 46·81 pour 100 sur $600,000, soit un tiers de ce qui est calculé sur $1,735,000 de production.

Q. Ce n'est pas un profit sur votre capital? Vous avez un capital de $600,000, et vous pouvez faire une production de plus d'un million de dollars, et votre profit est un profit sur $600,000?—R. C'est un profit sur le capital et le surplus.

Q. Avez-vous un fort surplus?—R. Est-ce que ce relevé ne l'indique pas?

Q. $644,000 semble être le solde de l'avoir en 1917 d'après ce relevé. Avez-vous là un relevé?—R. Je crois en avoir un.

Q. M. Paton, ce relevé de la Compagnie manufacturière de Sherbrooke expose ses affaires pour l'année close le 31 janvier 1917. Qu'entendez-vous par un solde d'avoir le 31 janvier 1917? Est-ce là votre surplus? Il figure ici comme étant de $644,-955. Je ne considérerais pas cela comme un surplus?—R. C'était là le solde à notre crédit. Il y a un capital payé de $600,000.

Q. Un surplus serait précisément le montant qui dépasse ce chiffre?—R. C'était une accumulation de bonis remontant à cinquante-deux ans.

Q. Votre solde d'avoir le 31 janvier 1917, d'après ce relevé, était de $442,050.60. Votre solde d'avoir le 31 janvier 1917 est aussi indiqué ici comme étant de $644,955.34. Y a-t-il quelque erreur ici?—R. Il y a des dividendes à déduire de ce dernier montant.

Q. $314,311.35.—R. C'est cela.

Q. Cela fait environ 40 pour 100, je suppose. Alors, vous avez payé moins de taxe de guerre sur les profits d'affaires, etc., pour l'année close le 31 janvier 1915, $26,976.77. Vous avez aussi fait un don de $5,000 au Fonds patriotique de Sherbrooke, donné $1,000 à l'hôpital de Sherbrooke; il y a $704.89 de mauvaises créances, en tout $33,404.61.—R. En 1917, la taxe des profits d'affaires a été de $106,313.37.

Q. $202,904.74 ont été aojutés à votre solde d'avoir en une seule année, lorsque vous aviez de mauvaises créances au montant de $704.89, en tout $33,404.61.—R. En 1917, la taxe des profits d'affaires a été de $106,313.37.

Q. Ce n'est pas jusqu'à l'année suivante. Vous avez payé un dividende de 4 pour 100 et un boni de 2 pour 100, en tout six pour 100. Cela a été payé le 6 septembre 1916. Le 15 mars 1917, vous avez payé un dividende de 4 pour 100 et un boni de 2½ pour 100 déclaré payable le 15 mars 1917. Cela s'élève à $78,000, et vous avez reporté, à même les profits, un solde de $202,904.74. De sorte que vous aviez, le 31 janvier 1917, un solde à votre crédit de $644,955.34, soit un montant plus considérable que votre capital?——R. C'est-à-dire depuis 1868 jusqu'à 1917.

Q. Mais cela s'est accumulé en grande partie depuis ces dernières années, depuis la guerre?—R. Non, je ne crois pas que cela ait été entièrement accumulé depuis la guerre.

Q. En une seule année, $202,904.74 ont été ajoutés à votre solde d'avoir, alors que vous payiez des dividendes de 8, 10, 12 et 13 pour 100?—R. C'est parce que nous travaillons 21 heures sur les 24.

Q. Vous ne pouvez pas encore dire quels ont été vos profits en 1918?—R. Oui.

Q. Quels ont été les profits en 1918?—R. Je suis très heureux que vous ayez demandé cela.

Q. Je vois qu'ils ont diminué d'après le relevé que vous fournissez?—R. Notre exercice financier finit le 31 janvier. Le 31 janvier 1918, nos profits étaient de $108,332.

Q. Vous avez gagné 17·7 pour 100? Votre pourcentage est tombé en 1918?—R. Précisément.

Q. Sur le capital-actions?—R. Virtuellement, oui.

Q. Après avoir déduit le fonds patriotique, etc.?—R. Oui; nous n'avons rien à payer pour obligations ou actions privilégiées.

Q. Avez-vous un relevé pour l'année close le 31 janvier 1919?—R. J'en ai un.

[M. W E Paton.]

Q. Vos profits semblent augmenter?—R. Rappelez-vous qu'ils ont baissé il y a quelque temps.

Q. Ils ont baissé temporairement en 1918. Mais vous accusez des profits de $437,-833.52 pour 1919, pour l'année close le 31 janvier 1919.

M. Stevens:

Q. Quel pourcentage cela donne-t-il?—R. Environ 72·9 pour 100.

M. Pringle:

Q. De sorte que votre solde d'avoir le 31 janvier 1919, sujet à la taxe de guerre imposée par le gouvernement, pour les années closes le 31 janvier 1917, 1918 et 1919, est devenu $1,010,472.68. Avez-vous un relevé pour 1914 ou 1915?—R. Je n'en ai pas, mais je puis l'avoir.

Q. Je désirerais que vous produisiez des relevés semblables à ceux que nous venons d'avoir pour les années 1916, 1915 et 1914. Je suppose, M. Paton, que vous prétendez encore que 70 pour 100 est un rendement raisonnable pour votre capital?—R. Je ne vois pas de raison particulière pour que vous en arriviez à cette conclusion. Je crois que c'est un fort joli rendement sur le capital et le surplus, mais ce n'est pas, comme je suppose que vous le prétendriez, un si grand écart entre le montant de production des trois ans que nous venons d'examiner, comparativement aux trois années d'avant-guerre.

Q. Vous n'avez pas trop mal réussi. Prenez les trois années d'avant-guerre. En 1910, vous avez payé un dividende de six pour 100, en 1911, 1½ pour 100, en 1912 et 1913, six pour 100. En 1914, vous commencez à payer six pour cent plus trois pour cent, ce qui fait neuf pour cent, en 1915, sept, plus trois pour cent, soit dix pour cent en tout. En 1916, vous payez huit pour cent plus un boni de trois pour cent, ou onze pour cent en tout. En 1917, vous payez 8 pour cent plus 5 pour cent, ce qui fait 13 pour cent en tout. Maintenant, voyons quels sont vos profits nets. Il faut qu'il y ait des périodes de maigreur?—R. Nous avons huit années de périodes de maigreur durant lesquelles nous n'avons pas payé un seul sou.

Q. En 1912, vos profits nets n'étaient que de 3·32 pour 100, en 1913, ils étaient de 9·71 pour 100, en 1914 ils étaient de 6·88 pour 100. Nous arrivons au grand écart. En 1915, vous avez sauté à 23·15 pour 100. En 1916, vous avez sauté à 35·38 pour 100. En 1917, vous avez sauté à 46·31 pour 100. En 1918, vous êtes retombé à 17·07 pour 100, et durant la dernière période vous avez remonté à 72 pour 100?—R. Toujours sur un capital de $500,000.

Q. De telle sorte qu'en cinq ans vous avez fait 197·41 pour 100 sur un capital de $600,000?—R. Tenez-vous compte des taxes de profits d'affaires que nous avons payées et que nous devons payer?

Q. Ceci est déduction faite des contributions au fonds patriotique. Je crois que c'est après avoir déduit le relevé des taxes de guerre, etc.?—R. La seule taxe de guerre sur les profits d'affaires est pour 1917. Nous avons payé cela l'autre jour. Elle était de $106,000. Cela continue.

Q. Maintenant, M. Paton, la classe de droguet que vous fabriquez est employée en grande partie par nos Canadiens, par toutes les classes de notre population canadienne? Est-ce bien cela?—R. Non, ce n'est pas exact.

Q. Alors, quelle classe particulière de notre population canadienne emploie vos droguets?—R. Les gens qui achètent des tweeds ou des estaims de qualité moyenne ou fine.

Q. Est-ce que cela ne comprend pas à peu près toute la population mâle?—R. Non, cela ne la comprend pas.

Q. Pourquoi?—R. Parce qu'une grande proportion de notre population mâle en Canada porte une classe de droguet inférieure à celle que nous fabriquons, telle que

[M. W. E. Paton.]

celle qui est fabriquée dans le district de la vallée de Colne en Angleterre, et dans des manufactures, en Canada, qui fabriquent une classe de tissus inférieure à celle que nous fabriquons.

Q. Si un artisan veut acheter une qualité de droguet canadien fabriquée à Sherbrooke, par exemple, il achète un meilleur tweed que le tweed à bon marché fabriqué dans la mère-patrie?—R. Infiniment meilleur.

Q. Infiniment meilleure, mais il lui faut payer un prix qui vous donne à vous autres un rendement de 70 pour 100 sur votre capital. Est-ce vrai?—R. Je ne vois pas cela précisément de cette manière.

Q. Si vous avez 70 pour 100, si le marchand de gros reçoit 70 pour 100 et si le marchand de détail reçoit encore 70 pour cent où nous arrêterons-nous?—R. Voici quelle est ma réponse: Si la laine était au même prix qu'avant la guerre, s'il en était de même des teintures et des matières premières en général, s'il n'y eut pas eu en même temps augmentation des salaires, je prétends que, grâce à l'augmentation de la production, à l'augmentation du nombre de verges et au peu de variété des marchandises que nous avons dû fabriquer durant la guerre, il y aurait eu très peu de différence dans le prix du droguet, en dehors du prix de la laine.

Q. Vous avez reçu 72 pour 100 sur votre capital. Supposons que vous eussiez eu un rendement de 10 ou 12 pour 100, ce qui serait un rendement raisonnable sur votre capital, et que vous donniez les 50 ou 60 pour 100 qui restent aux consommateurs du pays, sela ne réduirait-il pas considérablement le coût du tweed pour l'homme qui doit l'acheter?—R. Naturellement, mais cela ne le réduirait pas de 72·9 pour 100.

Q. Non, mais cela pourrait le réduire de 25 ou 30 pour 100, ce qui serait une économie considérable pour l'homme qui est aujourd'hui obligé d'habiller ses enfants? —R. Si vous calculez le pourcentage de profits sur la production à 25 pour 100, et si vous réduisez les prix de 25 pour 100, vous vendez au prix de revient.

Q. N'y a-t-il aucun moyen, monsieur Paton, de réduire les prix de ces droguets? —R. Oui, il y a un grand nombre de moyens.

Q. Citez-nous en un?—R. Voici l'un des moyens. Voici une lettre d'un agent d'une compagnie de confection de vêtements à Brandford. Vers le 15 ou le 20 mai on m'a dit que je pouvais placer une commande de 30,000 livres de marchandises au prix de 47 à 51 pence. J'ai dit que je voulais avoir un prix fixe. On m'a répondu qu'on télégraphierait pour s'informer. J'ai demandé que l'on télégraphiât afin de savoir le prix que l'on demanderait pour 30,000 livres, 15 tonnes des produits dont nous nous servons. On télégraphia et la réponse vint à l'effet que la marchandise qui était à 47 ou 51 pence, était haussée à 58 pence. Nous avons attendu quelques jours, puis nous avons dit "C'est bien". Le prix était élevé, mais nous avons cru que nous pouvions en prendre cinq tonnes à ce prix. En recevant cette communication à Brandford, on a répondu qu'on avait vendu les premiers choix à 60 pence. C'était précisément l'article pour lequel je voulais placer une commande à 47 ou 51 pence. Puis, il était monté à 58 pence. J'avais retardé trois ou quatre jours ou une semaine, puis on m'a dit qu'on ne livrerait que 10,000 livres au lieu de 30,000 livres. Puis, arrive ce câblogramme disant que l'on avait vendu les premiers choix à 60 pence, et que l'on demandait maintenant 62 pence, sujet à l'approbation de Bradford.

Q. Et sur réception de ce renseignement vous avez immédiatement augmenté les prix des droguets?—R. N'ayant pas l'esprit aussi souple que le distingué avocat, nous avons oublié cela. Puis-je lire cette lettre? Il ne semble y avoir rien de privé dans cette lettre. Les bilans ont été produits. Cette lettre pourrait être produite. Ceci provient du secrétaire de la *Canadian Wool Company* de Toronto. La commission a été nommée par le gouvernement actuel, et toute la laine que nous avons dû nous procurer nous l'avons reçue de cette commission, et il nous a fallu la prendre quand nous avons pu l'avoir. Lorsque nous l'avons prise nous ne savions pas quels prix il nous faudrait payer. La lettre se lit comme suit:—"Je reçois votre honorée du 27 mai, et je remarque que vous avez demandé 10,000 livres à 58 pence. Je regrette beaucoup

[M. W. E. Paton.]

d'avoir à vous informer que, depuis que j'ai coté ce prix, j'ai vendu une grande quantité à ce prix, une quantité encore plus considérable à 60 pence. Ces prix ont augmenté depuis et l'on demande maintenant 62 pence, sujet à l'approbation de Brandford. A Bradford les prix augmentent chaque jour de cinq et six pence. Pour quelle raison, c'est ce que j'ignore. Les commandes pour toute sorte de choses s'accumulent à Bradford, à tel point que l'on n'a jamais rien vu de pareil dans l'histoire de cet endroit. La plupart des manufactures sont encombrées et n'accepteront pas une seule commande pour des laines filées." Il est facile de voir quelle influence cela peut avoir sur nos affaires. Je voulais acheter ces marchandises afin de donner constamment du travail à nos employés, parce que nous savons que cet article ne peut être produit ici assez rapidement pour alimenter nos machines.

Q. Je suis heureux d'avoir ce renseignement, mais ce n'est pas précisément ce que je veux savoir.—R. Vous m'avez demandé d'expliquer comment nous pourrions arriver à réduire le prix du tweed. Cette lettre démontre que nous pourrions réduire le prix des tweeds en réduisant le prix de la matière première. Cela ferait une différence.

Q. Ne pourriez-vous pas le faire en réduisant le coût des profits?—R. Sans doute.

Q. Combien y a-t-il de manufactures qui fabriquent des droguets en Canada?—R. Je ne pourrais vous le dire de prime abord, mais je suppose qu'il y en a de 100 à 150.

Q. Avez-vous tous le même prix pour ces droguets?—R. Je ne sais pas ce que demandent les autres manufacturiers.

Q. Avez-vous une association?—R. Pas une à laquelle appartient la compagnie Paton.

Q. Y a-t-il une association relative au commerce des tweeds en Canada?—R. Relativent aux prix, pas que je sache; pas une à laquelle nous ayons quelque chose à voir.

Q. Fixez-vous vos prix de façon à ce qu'ils correspondent aux prix des manufactures qui fabriquent la même classe ou la même quantité de tweeds que vous fabriquez?—R. Non, nous fixons les prix d'après le calcul du prix de revient.

Q. D'après le calcul du coût. Et vos profits? Vous calculez le coût, puis vous calculez ce qui devrait vous être alloué comme profit?—R. Nous calculons le coût et le prix de vente en même temps.

Q. Vous avez quel montant de protection?—R. Aujourd'hui, 30 pour cent. Je n'en suis pas très sûr, car je n'ai pas le budget relatif à l'abolition des cinq pour cent de la Grande-Bretagne.

Q. Pendant les deux ou trois ans dont nous avons parlé, et durant lesquels vous avez fait ces profits raisonnables, vous avez eu l'avantage d'une protection de 30 pour cent de droits ad valorem et outre cela l'avantage des 7½ pour cent?—R. Cinq pour cent de la Grande-Bretagne. C'était 7½ pour 100 des Etats-Unis.

Q. Votre concurrence vient principalement de la Grande-Bretagne?—R. Antérieurement à la guerre, oui.

Q. Conséquemment, contre la Grande-Brtagne vous aviez une protection de 35 pour 100?—R. De 30 pour 100 durant la période d'avant-guerre.

Q. Durant la période d'avant-guerre, de 30 pour 100; en temps de guerre, 35 pour 100?—R. C'est cela.

Q. Contre les Etats-Unis, vous aviez une protection de 37à pour 100? Or, durant la guerre, vu les difficultés de transport et vu les conditions variables dans la Grande-Bretagne, les tweeds ne venaient pas en Canada dans les mêmes proportions qu'ils y venaient avant la guerre, et vos produits étant fabriqués en Canada, vous avez pu établir des prix tels que vous avez fait un profit d'environ 72 pour 100 sur votre capital?—R. Je crois que vous avez posé la question très habilement pour exposer la chose à votre propre point de vue; mais vous l'auriez énoncée de la bonne manière si vous eussiez dit que le tarif n'a eu absolument rien à faire là-dedans. Vous seriez

plus près de la vérité en disant cela. Les pays qui étaient en guerre étaient dans l'impossibilité d'envoyer des marchandises ici.

Q. Précisément, et la concurrence a été éliminée aux endroits où l'on avait rivalisé avec vous auparavant, et vous, comme manufacturiers du Canada, vous avez pu, grâce à cette limination de la concurrence, augmenter vos prix à tel point que vous avez eu un rendement de 72 pour 100 sur votre capital. Ceci est exact, n'est-ce pas?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Pourquoi n'est-ce pas exact?—R. Je vous l'ai déjà dit.

Q. Vous nous avez dit que, vu l'état de guerre dans la Grande-Brtagne, et vu les difficultés de transport, la Grande-Bretagne n'était pas en mesure de vous faire concurrence comme elle l'a fait avant la guerre, et que conséquemment, vous étiez en mesure d'augmenter vos prix de telle façon que vous avez pu arracher à la population du Canada des profits équivalant à environ 70 pour 100 sur votre capital. Est-ce que cela n'est pas exact?—R. Je dirai que ce ne l'est pas, et je dirai ceci: Vu que les marchandises ne venaient pas dans le pays, et vu le fait que nous avions plus de travail que nous ne pouvions en faire, nous avons, nuit et jour, tenu nos machines en mouvement. Il y avait défaut de variété en même temps qu'un volume plus considérable, ce qui a produit les résultats indiqués dans ces relevés.

Q. Voulez-vous me répondre à ceci———R. Je répondrai à toutes les questions que vous me poserez, si vous ne me prêtez pas des paroles dont je ne me suis pas servi.

Q, Je n'ai nul désir de vous prêter des paroles dont vous ne vous êtes pas servi.—R. Vous l'avez déjà fait ce matin. Je vous donne des renseignements complets autant que je le puis. Tout ce que désirais c'était d'avoir un peu de temps pour préparer ma déclaration. Je n'ai pas eu la moitié du temps que j'aurais dû avoir pour la préparer.

Q. Ni moi non plus. J'ai été pris à l'improviste.—R. Je n'ai pas vos talents.

Q. Je veux être absolument juste.—R. Moi aussi, et je veux en outre être véridique.

Q. D'après ce qui a été dit ici, je me figure que, vu l'état de guerre dans la Grande-Bretagne, et vu que la Grande-Bretagne ne pouvait envoyer ici des tweeds fabriqués dans la même proportion qu'avant la guerre, vous, qui fabriquez ici des tweeds employés par notre propre population, vous avez pu augmenter vos profits jusqu'à concurrence de 72 pour 100 au lieu de vous contenter des 6 pour 100 que vous aviez avant la guerre?—R. Ceux qui ne sont pas au fait se figureraient d'après votre déclaration, que la compagnie dont je suis le gérant, et toutes les autres compagnies qui fabriquent ces tissus, toutes les manufactures de coton, les fabriques de tricots, etc., travaillent uniquement pour alimenter le commerce bourgeois du Canada, tandis qu'un grand nombre d'entre elles travaillaient pour le gouvernement des Etats-Unis.

Q. Il n'y a aucun doute que vous avez travaillé pour le commerce bourgeois et aussi sur des commandes du gouvernement. Mais vous avez eu des profits très plantureux?—R. Ce que je veux faire ressortir c'est que ce n'est pas autant le fait des prix élevés qui a contribué aux résultats, que le fait qu'il y a eu absence de variété dans les classes de marchandises produites, et par conséquent un volume plus considérables. Ceci a permis aux gens d'acheter plus de marchandises d'une espèce particulière. Les fabricants ne savaient pas ce qu'ils pouvaient produire avant qu'eut diminué la variété des produits fabriqués, et en conséquence, le volume plus considérable et les frais comparativement moins élevés ont eu pour résultat d'augmenter les profits.

Q. Est-ce que cela ne revient pas à ceci: si vous eussiez eu la concurrence britannique, vous n'auriez pu obtenir pour les tweeds les prix que vous avez maintenant?—R. Je n'admets pas cela, parce qu'on m'a demandé de fournir des marchandises au gouvernement britannique, lequel voulait les acheter ici parce qu'il ne pouvait pas en obtenir assez de l'autre côté.

Par M. Sutherland:

Q. Quelle est la date de la lettre du secrétaire de la Commission des Laines?—R. Le 28 mai. Elle n'a pas été écrite en sa qualité de secrétaire, mais en sa qualité d'agent

de James Hill & Sons, de Bradford. C'était pour la laine de premier choix partiellement fabriquée.

Q. Est-ce que la laine n'a pas baissé de 5 pour 100 depuis un an?—R. C'est tout le contraire.

Q. A examiner les prix sur le marché de la laine, il semblerait qu'il y a eu cette réduction.—R. Je puis vous faire part de mon expérience, si cela peut vous intéresser. J'ai essayé d'acheter de la laine à l'enchère publique à Boston, et j'ai mis une enchère qui me paraissait assez élevée. Ma première enchère était de $1.66½ pour la laine dégraissée. J'ai tâché d'en avoir 200 ballots, et j'en ai eu 20. J'ai augmenté l'offre faite au courtier; j'ai offert $1.77 pour la laine dégraissée, et il n'a pu avoir la laine. Elle a été vendue à l'enchère publique à $1.80 et à $1.98 pour la laine dégraissée. La laine est passablement grasse et nous calculons le prix au taux de la laine dégraissée. En outre, nous payons deux cents par livre pour l'entreposage de la laine grasse, la commission et le camionnage.

Q. Que dites-vous de la laine qui est entre les mains des cultivateurs? Est-ce que le prix en est augmenté également?—R. Je puis répondre exactement à cette question. Il y a eu huit jours samedi j'ai reçu à Montréal une offre de la *Wool Growers Association*. Je ne crois pas trahir un secret, mais si je commets une indiscrétion, il faudra m'exonérer parce que vous avez posé la question. On m'a demandé 74 cents la livre pour de la laine, et j'ai acheté toute la laine à Lennoxville, Pontiac et Lachute l'année dernière au prix de 73½ cents. Cette année, on a classé la laine en diverses qualités. L'an dernier j'ai acheté toute la laine au prix fixe de 73½ cents. Cette année, le prix pour la qualité supérieure était de 74 cents la livre. L'an dernier on m'a vendu le tout en bloc à un prix qui, pour la compagnie, revenait à 73½ cents. Les prix cette année varient de 74 cents la livre pour la qualité supérieure à 67, 66 et, pour l'une des qualités, à 65 cents la livre. Il y a eu quelques lots épars de grosse laine et des rebuts qui ont été offerts à des prix beaucoup plus bas, 50 ou 40 cents. Je ne me rappelle pas le prix exact.

Le président:

Q. Quelle proportioon du total est représentée par les qualités supérieures offertes à 74 cents—R. La majeure partie se vendrait à 67 cents, comparativement au prix général, de 73½ la livre, de l'an dernier.

Q. Alors la laine, est à meilleur marché cette année que l'année dernière?—R. Une laine canadienne nous a été vendue à meilleur marché que l'année dernière par la *Canadian Co-operative Wool Association*, la différence étant approximativement celle qu'il y a entre 67 et 73½ cents.

Q. Dans quel état la laine canadienne est-elle vendue?—R. Ordinairement telle qu'elle a été tondue, mais elle est classé quant à la qualité.

Q. Les laines fines et les grosses laines?—R. Oui.

Q. Vous pouvez acheter la grosse laine à meilleur marché que les laines fines?—R. Oui.

Q. Quelle différence y a-t-il entre la laine que vous achetez à Boston et la laine que vous achetez en Angleterre?—R. La laine à laquelle je songeais, la laine dont il est question dans cette lettre, est ce que nous nommons la qualité de 50's, tandis qu'à Boston la laine que je cherchais était la laine de la qualité de 60's. Elle est de dix degrés plus fine. A Boston, il s'agissait d'une qualité meilleure que celle dont il est question dans cette lettre.

Dans le monde entier, il semble y avoir une plus forte demande pour les qualités les plus fines. Je crois qu'il y a de la laine dans l'univers, mais le malheur est que vous ne pouvez la faire transporter aux manufactures. Par exemple un homme peut avoir une manufacture à Bradford et 40,000 livres de laine peuvent être mises à l'enchère. Si son outillage a réellement besoin de laine, il ne sert à rien de l'informer qu'il y a abondance de laine sur les marchés primitifs de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de l'Amérique du Sud. Il le sait, mais cela ne tiendra pas ses machines en mouve-

[M. W. E. Paton.]

ment ni ses ouvriers au travail, ni son organisation sur pied. Il y a aujourd'hui des machines qui ont faim, et les gens sont allés sur les marchés et ont payé les prix qu'ils étaient obligés de payer pour avoir de la laine.

M. Douglas:

Q. Quel est le pourcentage de la laine canadienne comparativement à ces laines? —R. Cela varie et cela dépend entièrement des exigences du commerce. Par exemple, il est arrivé fréquemment que nous ayons acheté de 400,000 à 500,000 livres de laine canadienne au cours d'une année.

Q. Combien de laine employez-vous par année?—R. Je ne saurais donner à cela une réponse immédiate, mais 400,000 à 500,000 livres de laine canadienne représenterait pour nous une grande quantité de laine de ce genre.

Q. La majeure partie de la laine est de la laine canadienne?—R. Cela dépend beaucoup des modes. Durant la période de guerre, alors que la laine était accaparée par la *Canadian Wool Commission*, nous avons acheté par son entremise, en de très grandes proportions, des laines de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, et l'une de nos grandes difficultés a été qu'il nous arrivait de donner une commande pour 2,000 ballots de laine, spécifiant les qualités que nous voulions avoir, et que la laine était mal classée ou autre chose de ce genre. Il n'y avait même pas de factures spécifiée. Vous ne saviez pas ce que vous auriez à payer avant l'arrivée du compte. Il pouvait y avoir une révision ascendante ou descendante. Nous avons maintenant une cause pendante où la révision a été ascendante. Après avoir vendu la laine, nous recevons un compte qui majore le prix.

M. Nesbitt:

Q. A quoi employez-vous la laine fine que vous recevez de Boston?—R. A des tissus pour vêtements gris, quelque chose comme cet habit que porte ce gentleman. C'est une qualité très moëlleuse.

M. Stevens:

Q. Quelle est la proportion de la laine employée relativement au total? Donnez-nous un pourcentage approximatif.—R. Au cours d'une année, vous pouvez en employer 100,000 livres et l'année suivante moins de 20,000 livres. Cela dépend de ce que votre vendeur vous demande de fabriquer. Depuis la déclaration de la guerre, je ne crois pas que cela atteigne 10 pour 100.

Q. Vous avez payé 67 cents cette année pour la laine canadienne que vous avez employée, et l'année dernière, 73½ cents. Etait-ce pour la même laine?—R. Oui pour la même laine, j'ai payé cette année 67 cents aux producteurs de laine.

Q. La même qualité générale?—R. Précisément celle-là.

Q. C'est-à-dire 6½ cents de moins que le prix auquel vous pourriez réduire le prix de vos tweeds?—R. Voyez-vous, il nous faut établir les prix un an d'avance vu l'incertitude des marchés. Cependant, nous n'avons pas fixé les prix pour le printemps de 1920.

M. Pringle:

Q. Le Comité voudrait avoir, si vous pouvez nous les donner, votre coût réel, et aussi vos frais réels, y compris les frais d'exploitation, le prix de revient des diverses classes de tweed. Vous pourrez sans doute nous donner cela et le produire entre nos mains. Nous voulons découvrir ce qui revient au détailleur, ainsi que la différence entre le prix de votre production et le prix que le citoyen ordinaire, comme moi, est obligé de payer pour le tweed lorsqu'il l'achète au magasin?—R. Si vous me donnez un mémoire à cet effet, je produirai cela.

[M. W. E. Paton.]

Q. Quel est votre système de vente? Vendez-vous par l'entremise d'un agent à Montréal?—R. Non.

Q. Ou bien vendez-vous directement au commerce?—R. Nous vendons directement au commerce.

M. Stevens:

Q. Au commerce de gros?—R. Oui, et aux manufacturiers. Nos représentants sont salariés, et nulle commission n'est allouée. Ils reçoivent un salaire.

M. Pringle:

Q. J'ignorais si vous aviez un agent à Montréal comme en ont certaines compagnies manufacturières de coton?—R. Nous n'avions pas d'agent à commission. Nous avons un représentant. Nous avons nos propres bureaux à Montréal et à Toronto.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous faites des affaires avec le commerce de détail?—R. Si vous classez la compagnie T. Eaton dans le commerce de détail, nous en faisons. Nous vendons à cette compagnie, mais nous ne vendons pas du tout aux détailleurs.

Q. Vous ne vendez pas aux tailleurs?—R. Non, nous vendons au commerce de distribution, aux manufacturiers de vêtements et, directement à Eaton.

Le président:

Q. En votre qualité de manufacturier, considéreriez-vous qu'il serait opportun de vendre directement au commerce de détail—je veux dire aux tailleurs?—R. C'est une question à laquelle nous n'avons jamais songé sérieusement, et je n'aimerais pas à y répondre à l'improviste. Il y a beaucoup à faire pour diriger une fabrique de tissus de laine, et je vois ici un gentleman qui écoute attentivement et il partagera probablement mon avis quand je dirai que la direction d'une telle fabrique donne assez de travail sans que l'on s'occupe du commerce de détail.

M. Reid:

Q. Considérez-vous M. Eaton comme un détailleur?—R. Non. Il vend certainement au consommateur.

Q. Est-il marchand de gros?—R. Il fait certainement du commerce de gros en ce qui concerne la fabrication.

Q. Eaton ne vend-il pas en détail?—R. Je ne suis pas excessivement renseigné au sujet des affaires de la compagnie Eaton. Je crois qu'elle emploie une grande quantité des marchandises que nous lui vendons à confectionner des vêtements dans sa propre manufacture, tout comme si nous vendions à un fabricant de vêtements et de manteaux pour dames. J'ignore si elle emploie des voyageurs de commerce.

M. Reid: Non.

Le témoin: Elle les met dans ses divers départements, les factures à ses divers départements, et elle les vend aux consommateurs.

M. Reid:

Q. Savez-vous qu'Eaton vend en détail, dans son propre magasin, les vêtements qu'il confectionne avec ce drap?—R. Je le crois.

Q. Comment pouvez-vous vous attendre à ce qu'un petit détailleur qui doit acheter chez le marchand de gros ses marchandises et payer là un profit que la compagnie Eaton n'est pas obligée de payer, puisse faire concurrence à Eaton?—R. Je ne crois pas qu'il puisse le faire.

[M. W. E. Paton.]

Q. Je ne le crois pas. Alors, est-ce que vous ne faites pas une distinction injuste au détriment du petit détailleur?—R. Je ne sais pas....

M. Stevens:

Q. Refuseriez-vous de vendre à un détailleur s'il s'adressait à vous pour acheter une quantité passablement considérable de marchandises?—R. Pas si ses affaires étaient aussi importantes que celles d'Eaton. Voulez-vous dire un tailleur ayant son atelier sur la rue?

Q. Oui.—R. Oui, je refuserais.

Q. Vous refuseriez de lui vendre?—R. Oui, sur ma propre responsabilité, je refuserais. Si une telle proposition m'était faite, je la rejetterais.

Q. Vous lui diriez d'aller chez le commerçant?—R. Je lui dirais que s'il voulait avoir nos marchandises, il lui faudrait aller dans les grands centres et s'adresser à quelqu'un qui fut chargé de la distribution de nos marchandises dans le commerce en gros, que nous ne vendons pas aux détailleurs.

Q. Vous dites que vous aviez fixé vos prix sur le coût de la production?—R. Non. Je regrette que ce que j'ai dit ait été compris de cette manière. J'ai dit, si ma mémoire m'est fidèle, qu'en calculant les profits indiqués dans notre relevé- et je puis vous dire que c'est un relevé honnête—il n'a pas été dénaturé....

M. PRINGLE: J'espère que non.

Le TÉMOIN: Je veux dire que nul ne nous a aidés à préparer ce relevé.

M. Pringle:

Q. La seule rivale que vous ayez est la *Dominion Textile Company.* Elle vous a suivis de près l'an dernier—63 pour 100 sur ses actions privilégiées. R. Je suppose que si nous eussions eu de l'aide du dehors, et si nous eussions émis des obligations pour un ou deux millions, nos profits, au lieu d'être de 72·9 sur un capital restreint, auraient été de 7·2 sur un gros capital, et s'il en eut été ainsi, ces remarques n'eussent pas été faites aujourd'hui; mais notre relevé est honnête, et nous n'avons pas eu recours à l'émission d'actions ou d'obligations.

Q. Tous ceux qui connaissent la compagnie manufacturière Paton savent qu'elle ne viendrait pas devant le Comité avec quelque chose autre qu'un relevé honnête. Il n'y a aucun doute là-dessus.—R. Je suis heureux de vous entendre dire cela.

Q. C'est l'une des industries les plus anciennes et les mieux établies du pays?—R. Nous n'avons jamais manqué une seule semaine de payer nos employés, et nous avons été jusqu'à huit ans sans payer nos actionnaires. Nous croyons que nous dirigeons nos affaires avec un certain degré d'intelligence; que nous achetons en temps opportun et que nous en courons les risques; que nos actionnaires ont droit à une moyenne depuis le jour où ils ont acheté leurs actions, soit environ 6 ou 7 pour 100 à compter du jour où ils sont devenus actionnaires. Depuis cinquante-deux ans, je ne crois pas qu'ils aient reçu une moyenne de plus de 7 pour 100.

M. Sutherland:

Q. Combien avez-vous payé à la *Canadian Co-operative Wool Growers* l'an dernier pour la laine brute?—R. Les laines n'étaient pas très bien classées l'année dernière dans notre district.

Q. Je parle de la laine de la *Canadian Co-operative?*—R. C'est de cela que je parle.

Le PRÉSIDENT: Il a dit qu'il avait payé 73½ pour toutes les classes.

Le TÉMOIN: Cela ne comprend pas les classes inférieures.

[M. W. E. Paton.]

M. Sutherland:

Je parle des laines longues?—R. Les laines Leicester?

Q. Oui. R. Eh bien, l'année dernière nous n'avons pas pris les laines les plus grosses, mais les qualités que nous avons prises nous reviennent au prix moyen de 73½ cents, et les laines n'étaient pas convenablement classées. C'est pour cette raison qu'on est venu nous demander d'acheter. Nous avons payé cela pour la laine l'année dernière. Nous en avons commandé 80,000 livres cette année; 60,000 livres de ce qu'ils nomment leur moyenne inférieure de peignages. La majeure partie est de cette qualité. Je crois que ce que vous désirez de ma part c'est que je vous donne ma franche opinion sur la différence entre le prix de l'année dernière et le prix d'aujourd'hui.

Q. Je vous demandais quelle proportion de laine longue vous employez, ou si vous aviez acheté l'année dernière et à quel prix?—R. La laine de peignage?

Q. Oui?—R. La réponse à cela est 73½ contre 67 cette année; mais quant aux 73½ que nous avons payés l'an dernier, une certaine proportion de cette laine était à 70 cents, mais je ne l'ai pas achetée. Leur prix moyen l'an dernier était plus élevé que le prix moyen de cette année, et je calcule cela aussi loyalement que je le puis. Si vous comparez 67 à 73½, vous avez, à une fraction près, la différence entre les prix.

Q. N'avez-vous pas payé un peu plus de 50 cents la livre l'année dernière aux *Canadian Wool Growers*?—R. Non, pas l'année dernière. Il se peut que ce soit il y a deux ans.

Q. Je parle de 1918?—R. Je parle du mois de juin, ou vers ce temps-là, alors que j'ai acheté de la laine pour notre compagnie, à Lennoxville et dans Pontiac, et autant que je me rappelle, nous avons payé 73½ cents. C'était pour toute la laine, tant la grosse que la fine.

Q. Je parle de la bonne laine?—R. Oui, et il y en avait une proportion considérable qui était des peignages de moyenne inférieure, pour lesquels nous payons cette année 73 cents. Si nous eussions acheté la plus haute qualité cette année, nous aurions payé 74 cents, pas pour la plus haute qualité de cette année; mais la plus haute qualité de l'année dernière était de 73½.

Q. Mais pour la laine longue de choix, l'année dernière, pouvez-vous dire au Comité à peu près quel prix vous avez payé, pas en donnant la moyenne, car nous savons qu'une forte proportion de la laine que vous avez achetée était de la laine fine, mais vous avez acheté, et le commerce canadien s'est procuré de la laine longue, et un grand nombre de manufactures ne se sont pas du tout servi de cette laine. Mais pour la meilleure qualité de laine longue, quel prix avez-vous payé l'an dernier?—R. Nous avons payé aux *Canadian Co-operative Wool Growers*...

Q. Avez-vous acheté dans Ontario?—R. Non, nous n'avons pas du tout acheté des producteurs de laine de l'Ontario, et nous avons payé 73½ cents; c'est-à-dire, autant que je sache et d'après les renseignements en ma possession.

Q. Pour la meilleure qualité de laine?—R. Je ne saurais expliquer cela davantage, mais je puis vous donner les qualités; la majeure partie était ce que l'on nomme les peignages de qualité inférieure. Cela formait la majeure partie; une certaine quantité était de la classe des peignages moyens, et une partie était classée sous le nom de lustrée. Autant que je puis me rappeler, l'an dernier, dans l'ensemble, le prix était de 73½ cents.

Q. Voulez-vous me donner les prix des diverses qualités?—R. Je vous ai expliqué que l'an dernier, on ne vendait pas la laine selon la qualité mais on la vendait en bloc. Je puis vous dire, de mémoire, que, cette année, le prix pour la meilleure qualité est de 74 cents, que la qualité suivante est à 67 et la suivante à 66 et 65, mais l'étoffe fabriquée avec la qualité de 66 et 65 se rétrécierait davantage, et le peignage dégraissé reviendrait aussi cher que celui de 66 et 67.

Q. Je parle de la laine de l'année dernière: il y a deux ans, quel prix payait-on pour la laine?—R. Je ne sais rien au sujet des autres manufactures.

[M. W. E. Paton.]

Q. Je crois que les *Canadian Co-operative Wool Growers* ont vendu à 51 cents la livre.—R. Aux manufacturiers canadiens?

Q. Oui?—R. Dans la province de Québec?

Q. Pour tout le Dominion?—R. Si vous y regardez de près je crois que vous constaterez qu'on a exporté beaucoup de laine aux Etats-Unis. Je puis parler avec certitude de la laine que j'ai achetée de M. Arkell, représentant les producteurs de laine canadiens. Cette affaire est restée présente à mon esprit et je crois que j'en ai acheté de 155,000 à 165,000 livres, et si le prix a dû être de 53 cents, il y a une réduction de 23½ cents qui nous revient.

Q. M. Arkell peut nous renseigner?—R. Il peut confirmer ma déclaration.

M. Nesbitt:

Q. Pouvez-vous nous dire le coût du travail et de la manière première en 1915, et le coût du travail et de la matière première de vos produits en 1917?—R. Je n'ai pas les renseignements ici. Il serait inutile de songer à faire cela vu la quantité de marchandises que nous fabriquons. Je suppose que ce que vous voulez savoir c'est le coût de l'étoffe à notre fabrique; vous ne désirez pas savoir le pourcentage de la laine, de l'huile, des teintures, et les pourcentage du travail?

Q. Je voudrais savoir quel a été le coût du travail et le coût des matières premières, sans y ajouter les frais d'exploitation. Je voudrais savoir quel a été votre écart, en 1915, et votre écart en 1917.

Le PRÉSIDENT: Et le prix de vente des marchandises?

M. NESBITT: Non, je ne veux pas avoir cela. Je veux savoir le coût à la manufacture, le coût de vos produits; vos relevés doivent toujours être fournis de telle façon que vous sachiez le coût de vos produits à la manufacture, sans y ajouter vos frais d'exploitation; lorsque vous en êtes arrivé à cela, vous y ajoutez vos frais d'exploitation et vos frais de vente également?—R. Je ne saurais vous dire, de mémoire, si c'est inscrit comme cela dans nos livres; mais pour chaque classe de marchandises que nous mettons sur le marché, nous calculons aussi exactement que possible le coût de ce produit que nous espérons vendre, à $2 par exemple, avec profit. Si nous produisons, disons pour $800,000 de cette marchandise, le profit sur cette marchandise pourrait être oblitéré. Mais si nous menons la manufacture à bride abattue durant 21 heures sur les 24 heures, bien que nous ayons prévu une perte, nous pouvons regagner ce profit à la fin de l'année.

Q. Je puis apprécier cela, mais ce relevé s'applique à toute l'année. Je suppose, mais je n'en suis pas certain, que le relevé de votre manufacture indiquerait cela.

M. Stevens:

Q. Tenez-vous un registre du coût?—R. Nous ne tenons pas un registre très détaillé.

Q. Vous ne séparez pas le coût entre le travail et la matière première?—R. Si vous entendez ce qu'a été le travail l'an dernier, nous pouvons vous donner cela jusqu'au dernier sou, mais vous voulez savoir ce qu'a coûté la laine?

Q. Votre matière première?—R. Y compris le va-et-vient et toutes les autres dépenses?

Q. Oui.—R. Je crois que nous avons cela dans nos livres.

Q. Vous ne pouvez répondre de mémoire à cette question?—R. Ce serait futile.

Q. Vous nous avez donné les profits faits sur votre capital?—R. Je crois que M. Pringle a approfondi cela avec beaucoup de soin.

Q. Voulez-vous me dire quel a été le profit sur votre fonds de roulement?—R. Heureusement, j'ai apporté, ne sachant pas ce qu'on me demanderait, les 3 derniers relevés annuels, 1917, 1918 et 1919, ce qui, je le présume, est la période à l'étude. En 1918, nous avons fait un profit de 46·81 pour 100 sur notre capital, que je considérais

[M. W. E. Paton.]

comme profit sur le capital et tout surplus dans l'industrie. Cette année-là nous avons fait $314,000 sur une production de $1,735,342.

Q. Quel a été le pourcentage de vos profits?—R. Nos profits ont été de $314,311, si je comprends bien, c'est-à-dire, sans la taxe de guerre

Q. C'est-à-dire 16½ pour 100 de profit net déduction faite des taxes; le montant net est de $280,000.

M. Nesbitt:

Q. Je ne veux avoir rien à faire à cette déduction de la taxe de guerre, mais je veux avoir le profit net sur le fonds de roulement qui était de $314,000.—R. Pardonnez-moi, monsieur; la taxe de guerre doit être réduite de ce montant.

M. STEVENS: Et en déduisant la taxe de guerre, cela dépasse un peu 16 pour 100.

M. NESBITT: Déduisant la taxe de guerre, quel serait-il?—R. Approximativement $208,000 divisé par 1.735, ce qui ferait environ 12 pour 100.

M. PRINGLE: Environ 12 pour 100?—R. Est-ce clair. Le profit est $314,311 et nous avons payé pour taxes d'affaires $101,313 et retranchant cela donne $208,000 approximativement comme notre profit et pour réaliser $208,000, nous devons acheter et vendre pour une valeur de $1,735,000.

M. Nesbitt:

Q. Votre capital était de $600,000, et dans votre relevé de 1917, vous accusez un passif de $600,000 de capital-actions et un surplus de $644,955?—R. C'est-à-dire en 1917.

Q Et si vous additionnez les deux ensemble, cela forme votre capital d'exploitation, n'est-ce pas?—R. Je crois que c'est là une explication raisonnable à donner, si un lanceur d'affaires voulait vendre les actions aujourd'hui.

Q. $600,000 de capital-actions et $644,955 placés dans l'industrie, est-ce cela?—R. Cela est juste.

M. Stevens:

Q. Sous quelle forme?—R. Nous avons certains placements.

M. Nesbitt:

Q. Vos placements sont peu considérables?—R. Supposons que nous achetions pour $100,000 d'obligations de la guerre, nous toucherions 5½ pour 100, et si nous voulions avoir $100,000 pour acheter de la laine, il nous faudrait payer 6½ pour 100, et nous perdrions un pour cent.

Q. Ces $695,000 sont vos fonds accumulés?—R. Absolument.

M. Davidson:

Q. C'est là votre capital réel?

M. DOUGLAS: Cela dépend de son utilisation; s'ils n'emploient pas ce montant, ce n'est pas leur capital réel.

M. Nesbitt:

Q. Quel capital vous a-t-on alloué au sujet de la taxe sur les profits d'affaires?—R. Cela n'a pas été l'objet de mon attention personnelle. C'est M. Breadner qui s'est occupé de cela.

Q. On vous alloue votre capital placé et votre surplus?—R. M. Breadner pourra expliquer cela à un sou près. $106,313 est ce que nous avons payé en 1917.

[M. W. E. Paton.]

M. Reid:

Q. Produiriez-vous un relevé indiquant votre capital réel, disons, pour les quatre dernières années, c'est-à-dire le capital réel que vous employez dans votre industrie?—R. Donnez-moi une lettre d'instructions, et je vous procurerai tout ce que vous demanderez.

Q. Quel est le pourcentage d'augmentation de vos salaires comparativement à la période d'avant-guerre?—R. J'ai apporté un document qui a été fait depuis 1899 jusqu'à cette date. Nos tisserands n'y figurent pas parce qu'ils travaillent à la pièce. Nous avions 450 employés, mais nous avons réduit ce nombre à 430, je crois. J'exclus les travailleurs à la pièce, les tisserands. Dans ce laps de temps, les salaires dans notre compagnie ont été augmentés de $126,000. Si vous comparez 452 employés à 430—le nombre en a été réduit à ce dernier chiffre, et si vous retranchez les travailleurs à la pièce, les tisserands, l'augmentation a été de $126,000, soit l'équivalent de plus de 105 pour 100.

Le président:

Q. J'aimerais avoir de votre part un relevé au sujet du volume de vos affaires durant les trois années 1917, 1918 et 1919?—R. Je l'ai ici, précisément. Durant notre exercice clos le 31 janvier 1917, il a été de $1,735,341.

Q. C'est-à-dire pour l'année close le 31 janvier 1917?—R. C'est cela.

Q. Maintenant, pour la même période en 1918?—R. Il a été de $976,934. Il y a eu une forte réduction parce que nous n'avons pas fait de travail supplémentaire.

Q. Puis, pour 1919?—R. $1,780,310. Nous ignorons ce que sera la taxe sur les profits d'affaires en 1918. Je ne crois pas qu'il y en ait, mais, pour 1919, nous l'estimons approximativement à $203,000.

Q. Le pourcentage de profit sur votre fonds de roulement pour la période close le 31 janvier 1917, est calculé à 12 pour 100, et nous avons les mêmes chiffres pour 1918?—R. Je ne vois pas pourquoi il en serait autrement. Pour 1918 nous n'avons pas la taxe sur les profits d'affaires.

M. Nesbitt:

Q. Pourquoi dites-vous que vous n'avez pas de taxes pour les profits d'affaires en 1918?—R. Parce que nos profits ont été beaucoup moindres en 1918.

Q. A combien se sont-ils élevés?—R. $108,000.

Q. Ce qui démontre que l'on n'a pas alloué les 7 pour 100 sur votre capital?—R. Je crois qu'on les a alloués. Je ne l'assure pas exactement. Cela est entre les mains de nos vérificateurs, mais M. Breadner a les chiffres.

Q. Ils doivent les allouer sur votre capital?—R. Je crois qu'il n'y a à cela aucun doute. Je puis citer une lettre que j'ai ici (lisant) "La taxe de guerre sur les profits d'affaires pour l'année close le 31 janvier 1917, qui a été payée, est de $106,313.37. Pour l'année close le 31 janvier 1919, nous ne croyons pas qu'il y ait une taxe payable. L'impôt ne semble pas avoir été fixé, mais s'il est sur la même base qu'auparavant, nous croyons qu'il s'élèvera, en chiffres ronds, à $203,000." J'ai un relevé indiquant l'augmentation payée en salaires.

Q. Vous auriez dû venir ici préparé à nous donner vos prix de revient à la manufacture, et alors nous aurions pu juger de l'écart entre le prix de revient et le prix de vente?—R. Je voudrais appeler votre attention sur le fait que j'ai reçu l'avis du comité, à mon bureau, à environ huit heures et demie lundi matin, et que cela ne me disait pas ce que je devais apporter. J'ai dû prendre le train de trois heures et me hâter pour arriver ici ce matin. Je n'avais aucune idée des renseignements qui

[M. W. E. Paton.]

devaient m'être demandés. Notre compagnie m'a donné instruction de vous fournir tous les renseignements que vous pourriez me demander.

M. NESBITT: Je comprends cela parfaitement, mais au point de vue du public, cela paraît très mal que vous ayez fait 46 pour 100 sur votre capital.

Q. Mais vous auriez dû être préparé à démontrer ce qu'étaient vos placements réels, qui sont votre capital et votre surplus?—R. Eh! bien, le bilan que nous avons soumis au gouvernement.....

M. STEVENS: Vous faites environ 11 ou 12 pour 100.

M. PRINGLE: Sur le fonds de roulement.

Le TÉMOIN: Je croyais que l'on m'interrogerait sur le loyer et le prix du charbon lorsque je suis venu ici ce matin.

Le PRÉSIDENT: Les chiffres démontrent que, sur le fonds de roulement, le 31 janvier 1917, les profits bruts étaient de 12 pour 100, le 31 janvier 1918, de 11 pour 100 sur votre fonds de roulement. Cela n'a rien à voir avec votre capital. M. Stevens calcule le 31 janvier 1919 sur la base de vos profits évalués à....

M. STEVENS: A 13 pour 100 pour l'année suivante, 12, 11 et 13 pour 100.

M. NESBITT: Ce ne pouvait être cela.

M. PRINGLE: Le fonds de roulement était moindre.

Le TÉMOIN: Vous verrez, je crois, que nous avons navigué sur une quille assez solide.

Le président:

Q. Tirons cela au clair: Votre fonds de roulement, le 31 janvier 1917, était de $1,735,342: les profits nets accusaient 12 pour 100 sur le fonds de roulement. Le 31 janvier 1918, 11 pour 100; le 31 janvier 1919, sur la base de vos profits bruts de $437,833.52, avec déduction de $203,000 pour les taxes des profits de guerre?—R. D'après évaluation.

Q. Cela fait 13 pour 100?—R. Je ne saurais rien vous dire au sujet de la taxe des profits de guerre, car mon opinion ne fait pas autorité à ce sujet, mais je dois dire que cette lettre qui m'a été envoyée est, d'après les renseignements en mains, aussi près du chiffre exact qu'il est possible d'y arriver.

M. Davis:

Q. De quel avantage est le tarif dans votre industrie?—R. Depuis la guerre, il n'a été ni avantageux ni désavantageux, mais avant la guerre et en temps normal—voulez-vous dire de quel avantage cela nous est pour la fabrication?

Q. Oui.—R. Notre concurrence vient en grande, en très grande partie de la Grande-Bretagne, en temps normal, et, naturellement, avant la guerre, de la France, de la Belgique et de l'Allemagne.

M. Nesbitt:

Q. Surtout de l'Allemagne?—R. Je crois que nous avions une surtaxe contre l'Allemagne. Nous avons voulu lui porter un coup à la tête avant la guerre.

M. Davis:

Q. Vous dites qu'avant la guerre c'était un avantage, mais que depuis la guerre ce n'en est plus un?—R. Je crois qu'il serait futile de dire que le tarif ait été très favorable à notre industrie, lorsque les gens ne pouvaient pas exporter des laines de l'Angleterre en dehors, et lorsque nous avions des commandes autres que celles du commerce bourgeois.

[M. W. E. Paton.]

Q. Comment la surtaxe va-t-elle fonctionner?—R. Vous voulez dire le fait de donner la préférence?

Q. Oui?—R. Elle fonctionnera jusqu'à un certain point. Cinq pour cent sur l'article fini seront une réduction beaucoup plus considérable que cinq pour cent de réduction sur nos matières premières que nous pourrions acheter dans la Grande-Bretagne. Supposons que vous achetez de l'étoffe à $3 la verge, et que là-dessus il soit pris 5 pour 100 cela ferait 15 cents; tandis que si vous importez une livre à 62 cents, à $1.20, cela équivaudrait à 6 contre 15.

M. Stevens:

Q. N'avez-vous pas trouvé juste et convenable de partager quelque peu avec le public canadien qui achète vos produits les bénéfices plutôt extraordinaires que vous avez réalisés dans le cours des quatre ou cinq dernières années?—R. De payer en plus les impôts sur les profits du commerce? Ce n'est pas peu de chose, ce que vous demandez là, et je voudrais du temps pour y réfléchir; toutefois, à parler sans préparation, il m'a semblé qu'en vue des risques que doit prendre le manufacturier, les risques qu'il prend dans l'achat de sa matière brute, les risques des mauvaises dettes, et toutes les autres vicissitudes de pareille entreprise, les profits que nous cherchions à réaliser sur nos marchandises étaient raisonnables; nos profits ont été si gros parce qu'il n'y avait pas alors de variété et que notre production a atteint un volume que nous n'aurions jamais cru possible.

Q. Dès que vous avez réalisé ces gros profits la première année, pourquoi ne pas baisser les prix de vos marchandises l'année suivante ou du moins établir ces prix sur une échelle qui permette au consommateur d'avoir une petite part à ces recettes anormales?—R. N'est-ce pas que nous l'avons maintenu assez stable lorsque durant trois ans il s'est chiffré à 12, 11 et 13 respectivement.

Q. Oui, mais il ne faut pas oublier qu'une année il a été très bas.—R. Je vous demande pardon. Sur la production de cette année d'étiage il était 11 et plus tard 12.

Q. Il est tombé?—R. Il est tombé pour d'excellentes raisons.

Q. Nous nous évertuons à trouver un moyen de soulager le fardeau du consommateur.—R. Votre question est juste et je voudrais vous répondre avec franchise. J'aimerais mieux, en ma qualité de manufacturier—je ne parle pas au nom de la compagnie, car je n'ai pas été autorisé à la représenter—mais en qualité de manufacturier j'aimerais mieux vendre à meilleur marché et fournir aux détaillants des produits moins variés. Quelqu'un a fait la remarque: "Préféreriez-vous accorder cela aux marchands de détail?" On donne au détaillant la quantité qu'il veut, trois ou quatre longueurs d'un patron. Il nous trouverait insensé si on cherchait à lui vendre cinquante longueurs du même patron. Je voudrais vendre de grosses quantités d'un seul patron et si nous pouvons arriver à le faire nous serons heureux de vendre à meilleur marché.

Q. En réalité, vous pouvez vendre à meilleur marché, même dans les circonstances d'aujourd'hui, qu'il soit question d'un seul article ou d'une douzaine. Votre propre déclaration nous révèle que vous êtes en mesure de baisser les prix?—R. Nous pourrions certainement baisser les prix si nous voulions sacrifier de 11, 12 et 13 pour 100. Si cela nous plaisait nous aurions bien pu vendre au prix coûtant.

Q. Ne croyez-vous pas que vous devez au public de baisser les prix?—R. Eh bien, je puis bien vous répondre comme ceci: il peut y avoir au Canada des gens qui produisent les mêmes articles que nous, et qui vendraient à perte s'ils vendaient aux mêmes prix que les nôtres.

Q. Vous avez été d'habiles manufacturiers?—R. Nous sommes établis depuis bien longtemps et nous serions imbéciles si nous n'avions rien appris de ce commerce pendant toute cette période. Nous avons acheté notre matière brute en temps opportun. Il y a eu une année où nous ne le pouvions pas.

[M. W. E. Paton.]

Q. Et le consommateur, ne devrait-il pas bénéficier de ce que vous ayiez acheté la matière brute à bon marché?—R. Je vous répondrai comme ceci: notre usine a été construite; elle n'a pas été construite pour la gloire de Dieu, mais pour enrichir les actionnaires; à certaines années nous avons réussi à accumuler des profits, mais durant une période de huit années consécutives les actionnaires ont dû se contenter de prières pour tout dividende.

M. Douglas:

Q. Pas durant la guerre?—R. Certainement que non. Pour moi, un homme qui n'arrivait pas à réaliser des profits durant la guerre en dépit de toutes les belles occasions qui s'offraient—eh bien, son intelligence devait être malade.

M. Stevens:

Q. En quelle année cela?—R. Entre 1880 et 1890, je pense.

Q. Voilà qui est de l'histoire ancienne.—R. Pas lorsqu'on est actionnaire et qu'on veut établir la moyenne des dividendes.

Q. Je peux vous démontrer que vous avez refait ces pertes dans une ou deux années. A propos de cela, vous avez reporté, le 31 janvier 1919, un surplus de $365,-000. Votre dividende cette année-là avait été de 12 pour 100, ce qui coûtait $72,000, et vous avez reporté $365,000. Ce montant paierait le dividende de cinq ans, au moins.—R. Je ne nie pas que nous avons amélioré notre situation.

Q. Je retourne au 31 janvier 1917, alors que vous avez payé un dividende de $78,000, soit 13 pour 100, et vous avez reporté un excédent de $202,000, montant qui suffit à payer les dividendes de trois ans. En deux ans vous avez reporté un surplus suffisant à payer les dividendes de huit ans. Vous avez réservé un gros surplus à d'autres années aussi depuis le début de la guerre. Je trouve, donc, que vous n'avez pas du tout répondu à ma question.—R. Si vous comparez nos marchandises à d'autres offertes au public, vous constaterez que nos prix sont bien raisonnables.

Q. Vous ne pouvez pas réglementer vos prix de façon à rencontrer ceux des plus pauvres fabricants du pays?—R. Nous ne le faisons pas.

Q. Comme principe d'économie cela ne serait pas sain?—R. Nous ne le faisons pas et nous ne voulons pas le faire.

Q. Vous ne faites partie d'aucune association organisée dans le but de manipuler les prix?—R. Vous avez raison.

Q. Dans ce cas vous êtes entièrement libres; ne vous occupez pas des autres, je vous prie.

M. Pringle:

Q. Et les distributeurs; appartiennent-ils à une organisation qui cherche à manipuler les prix?—R. Je ne saurais vous le dire; mais je puis vous assurer que nous-mêmes n'arrêtons pas de prix auquel nos produits doivent être vendus.

Q. Et vous ne demandez à personne d'établir un prix?—R. A personne.

M. Stevens:

Q. L'acheteur, s'il le veut, peut vendre sans réaliser un sou de profit?—R. Il peut se faire un gros profit ou il peut vendre à perte. J'ai à l'idée le cas d'un homme de Toronto qui a acheté certaines marchandises de notre fabrique au taux, disons, de $4 la verge; il s'est laissé effrayer et il les a toutes vendues à $3.50; je trouve qu'il avait bien tort, et qu'il ne pourrait pas continuer bien longtemps à vendre à ce prix-là, mais lorsque nous vendons nos marchandises l'acheteur est libre de les revendre au prix qu'il veut.

[M. W. E. Paton.]

Q. Maintenant que le prix de la laine est tombé cette année, êtes-vous prêts à baisser les prix de vos marchandises?—R. En ce qui me regarde, j'y consens volontiers—mais, par exemple, si j'ai acheté ma laine, l'année dernière, au taux de $1.80 et si le prix de la laine est monté jusqu'à $2.20, la chose est déjà arrivée dans certains cas —je ne suis pas disposé à vendre mes marchandises à un prix qui suppose à la laine canadienne le taux de .80.

Le président:

Q. En ce qui regarde les articles que vous confectionnez de la laine canadienne, quelle est votre attitude?—R. Nous projetons d'établir nos prix sur une base bien moins élevée que l'an dernier.

Q. Vous avez baissé les prix de ces marchandises?—R. Nous n'avons pas encore arrêté nos prix pour 1920, nous attendons de connaître le cours du marché.

M. Nesbitt:

Q. La laine que vous achetez cette année n'a pas encore servi dans votre usine?—R. Elle n'a pas été livrée à l'heure qu'il est.

Le président:

Q. Sur certain détail votre déclaration, au sujet des profits réalisés durant la guerre, ne répond pas à la question de M. Davis; voici; tout le peuple canadien a dû faire de très grands sacrifices durant les cinq années de guerre; or jugez-vous qu'en présence de pareille situation le manufacturier canadien a le droit moral de tirer des bénéfices additionnels de ces gens à une époque où tout ce qui sert à l'homme se vend à un prix anormal, et d'échapper ainsi à sa part des sacrifices que subit tout le peuple. Est-ce que vous avez bien saisi la portée de ma question?—R. Vous voulez dire lorsqu'un homme sort d'une période de grosses pertes, qu'il dirige son commerce avec intelligence et qu'il paie l'impôt sur ses profits, il ne doit pas en bénéficier.

Q. Mais le manufacturier, doit-il diriger ses affaires d'une façon aussi profitable qu'il le peut légitimement à une époque où tout le peuple est censé faire des sacrifices, comme nous avons vu au Canada durant la guerre, n'est-ce pas qu'au lieu de réaliser des profits additionnels qui, en fin de compte, doivent sortir de la bourse du peuple, il existe pour le manufacturier et tout autre homme d'affaires une certaine obligation de limiter ses profits autant que possible et de conduire son entreprise d'une manière légitime au lieu d'accumuler, grâce à la guerre, des bénéfices suffisant à combler tous les déficits antérieurs à la guerre?—R. Je n'ai pas l'intention de contribuer à une discussion académique sur la philanthropie ou quelque sujet de ce genre; toutefois, je suis d'avis qu'un homme devrait demander un profit raisonnable, et non un profit exorbitant.

M. Stevens:

Q. En vue de ce que vous nous avez dit ici aujourd'hui et des profits que vous avez réalisés durant les deux ou trois dernières années, allez-vous consentir à baisser vos prix?—R. J'ai déclaré au début que nous computons nos frais de production sur la base du coût de la matière brute, des autres matières utilisées et des salaires; là-dessus nous prenons un profit juste et raisonnable; donc, les prix tomberont s'il y a diminution du prix de la laine.

Q. Vous êtes prêt à déclarer au comité que vous consentez à baisser vos prix?—R. Je consens à faire cette déclaration sur la seule autorité que j'exerce en ma qualité de gérant de la compagnie. Je m'efforce de vous répondre franchement, honnêtement. Je n'ai pas l'autorité d'imposer une ligne de conduite à la *Paton Manufacturing Company.*

[M. W. E. Paton.]

Le président:

Q. Permettez-moi une question encore. Jugez-vous que les profits réalisés dans le cours des années terminées le 31 janvier 1917, 1918, 1919 étaient justes et raisonnables à l'égard du consommateur canadien, en tenant compte du volume de vos affaires et de tout ce qui s'y rattache?—R. Ma réponse serait oui, à l'époque où nous avons vendu notre marchandise; mais je voudrais ajouter ceci—je l'ai déjà dit: il y a eu beaucoup moins de variété; en conséquence, nos machines ont produit beaucoup plus de marchandise que nous n'aurions jamais cru possible; voilà une des raisons pour lesquelles nos bénéfices ont dépassé tout ce que nous avions prévu.

M. Euler:

Q. Le comité n'est pas tenu de s'enquérir des opinions des manufacturiers. Je voudrais demander, à propos des trois dernières années, quel est le pourcentage moyen des bénéfices réalisés sur le capital, sans surplus.

Le PRÉSIDENT: Cet état a été déposé.

M. EULER: D'ordinaire dans un cas de ce genre ils prétendent que le surplus est une partie du capital et qu'ils ont le droit de faire un profit sur ce surplus. Je voudrais savoir si ce surplus est ou n'est pas formé entièrement de bénéfices réalisés.

Le PRÉSIDENT: Je crois, M. Euler que nous avons déjà réglé cet aspect de l'affaire.

M. PRINGLE: Voici: le témoin nous a soumis un tableau des frais pour l'année 1917 et nous lui avons demandé de produire un état semblable pour les années 1913, 1914, 1915; cela nous fera connaître tous les détails de l'accumulation du surplus. Quant à l'autre question que vous soulevez cet état nous fait voir un profit de 26.5 pour 100 en 1915.

M. EULER: Il s'agit tout simplement d'établir si ce surplus est composé entièrement de profits réalisés?—R. Oui, nous l'avons pris sur les proofits; nous n'avons pas joué avec nos actions; en 1908 notre capital-actions était de $600,000 et il n'a pas changé.

Q. Avez-vous mis des surplus de côté par le passé ou est-ce que votre surplus est plutôt récent?—R. En grande partie, il s'est accumulé dans les trois dernières années; auparavant nous avions un surplus à certaines époques et une perte à d'autres, de sorte que notre surplus a souvent été mangé par les pertes subséquentes.

M. Pringle:

Q. Je veux dire un mot simplement pour mettre certains détails sur le procès-verbal, en vue de la question posée par M. Euler; je trouve que vos profits pour les années 1913, 14, 15, 16, 17, 18 et 19 se chiffrent à 197.91 pour 100; en d'autres termes, durant ces années de guerre vous avez réalisé des profits de $1,187,046 sur votre placement de $600,000.

M. STEVENS: Il serait préférable d'employer le mot recettes.

M. PRINGLE: En d'autres termes, d'après l'état que j'ai en main leurs recettes, durant les années de guerre, se sont élevées à $1,187,046; là-dessus ils ont payé quelques dividendes et le reste est mis de côté comme surplus; tout cela est dûment inscrit.

M. Davis:

Q. Vous avez révélé au comité vos profits durant les quelques années passées. Diriez-vous que ces profits sont justes lorsqu'ils sont réalisés par un manufacturier d'étoffes?—R. J'ai 29 ou 30 ans d'expérience dans ce commerce et nos profits n'ont approché ces sommes que lorsque nous avons reçu de grosses commandes qui demandaient très peu de variété dans la marchandise.

[M. W. E. Paton.]

Q. Prenons le taux de vos profits en 1914?—R. M. Pringle m'a demandé de soumettre un état pour les années 1914, 1915 et 1916.

Q. Quel était le taux moyen du profit sur le volume de vos affaires avant la guerre?—R. La réponse est bien facile à faire. A certaines années nous avions grand'peine à payer six pour cent; à certaines autres années nous n'avons payé rien du tout; à certaines autres encore, à une époque lointaine dans l'histoire de la compagnie, peut-être que dans le cours d'une année nous ferions, sur un capital de $600,000, $100,000 de bénéfices; c'était là notre apogée. Je parle du temps lorsque nos heures de travail étaient normales. Mais depuis le début de la guerre, afin de fournir à la demande et suivre les instructions qu'on nous a transmises, nous avons dû fonctionner à vrai dire jour et nuit.

Q. Voici où je veux en venir: M. Stevens a posé une question qu'on a perdue de vue, ce me semble, quelle méthode suiviez-vous pour déterminer vos frais de production?—R. D'après notre système le nombre de nos cardes est la jauge du marché des laines. Prenez une machine de certaines dimensions; sur cette machine un fil simple donne 16 verges à la livre. Nous calculons le nombre de machines qui rendent cette quantité dans une journée, et voilà à peu près tout ce que nous faisons pour déterminer nos frais en salaires.

M. PINGLE: Il a promis de nous soumettre un état de ses frais de production.

M. Davis:

Q. Ces états montreront-ils tous vos produits, les frais de production des divers produits et leurs prix de vente?—R. Je devrai montrer exactement ce que l'on me demande. S'il me faut produire tout ce qu'on m'a demandé aujourd'hui, la tâche sera considérable.

M. Euler:

Q. Sans doute cette compagnie connaît exactement ce qu'il lui coûte de produire ses marchandises. Une fois les frais de production déterminés, quel principe suivez-vous pour arrêter vos prix de vente?—R. Nous calculons une marge de profit et là-dessus nous basons le prix de vente.

Q. Mais comment?—R. Cela varie selon les circonstances.

Q. Cherchez-vous à réaliser le plus gros profit possible ou vous guidez-vous sur le prix coûtant?—R. Le prix de vente varie selon le coût de production.

Q. Vous suivez toujours ce principe?—R. Toujours ce principe.

Q. Vous trouvez que 12 pour 100 serait une marge raisonnable au-dessus du coût de production?—R. Je l'ai déjà déclaré, c'est ma première expérience de commandes si fortes où l'on exige si peu de variété.

Q. Mais vous feriez votre calcul sur une base quelconque?—R. En chiffres ronds il nous faudrait au moins dix pour cent clair.

Q. Si vous dites que dix pour cent constitue une marge équitable sur les frais de production, c'est-à-dire dix pour cent sur le volume des affaires, cela doit faire un taux très élevé sur le capital.—R. Cela dépend de ce que vous appelez le capital. Si nous avons un surplus nous ne sommes pas obligés d'emprunter les fonds nécessaires à la conduite de l'entreprise.

M. Devlin:

Q. Lors du début de la guerre aviez-vous une grosse quantité de marchandises en mains?—R. A parler de mémoire, je dirais que nous en avions une quantité plutôt petite.

Q. Une quantité suffisante pour la demande ordinaire?—R. Voilà, précisément.

Le témoin est renvoyé.

[M. W. E. Paton.]

La séance, ajournée, est reprise à 3 heures p.m.

M. FRANCIS G. DANIELS est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le gérant général de la *Dominion Textile Company*?—R. Oui.

Q. Quelles sont les usines qui font partie de la *Dominion Textile Company*?—R. Quelles sont nos succursales, entendez-vous?

Q. Oui?—R. Nous avons des succursales à Kingston, Hochelaga, Montréal, Sainte-Anne, *The Colonial Bleachery, The Merchants,* le *Mount Royal,* le *Montmorency* et le *Magog Cotton and Print.*

Q. Votre compagnie a été organisée en 1905, si j'ai bien compris?—R. Oui.

Q. Sous le nom de *Dominion Textile Company, Limited,* et vous avez aujourd'hui un capital-actions autorisé de $7,500,000?—R. Oui.

Q. Et vous avez en circulation environ $5,000,000?—R. Oui.

Q. Et vous avez fait une émission d'actions privilégiées au montant de $2,500,000 dont $1,940,600 sont encore en circulation?—R. Oui.

Q. Et puis vous avez la dette fondée des différentes compagnies qui relèvent de votre administration?—R. Oui.

Q. Maintenant, en quoi consistait ce capital-actions, ces actions ordinaires; est-ce que ce capital a été souscrit seulement versé?—R. A l'époque de l'organisation il a été émis un demi-million de dollars en actions privilégiées.

Q. Ces actions ont été souscrites?—R. Oui, par les gens qui ont organisé la compagnie; ils les ont payées $500,000; ces $500,000 constituaient le capital appuyant l'émission de $5,000,000 en actions ordinaires.

Q. De sorte que les actions ordinaires émises au montant de $5,000,000 ne coûtaient en réalité que le montant des actions privilégiées, soit $500,000?—R. Non, il y a eu $5,500,000 en actions ordinaires et $1,000,000 en actions privilégiées.

Q. Si j'ai bien compris, sur paiement de $500,000 vous avez assumé les actions de ces différentes compagnies toujours sous réserve de leur dette fondée?—R. Oui.

Q. Alors, dites-vous qu'ils représentaient ces $5,000,000; voilà ce que je veux savoir; était-ce des deniers réellement versés au trésor ou simplement les $500,000 que les fondateurs de la corporation avaient souscrits en actions privilégiées, déboursés plus tard en retour des actions de toutes ces compagnies?—R. Non. Ils ont émis $500,000 en actions privilégiées qu'ils ont payées $500,000; ils ont également payé $500,000 pour $5,000,000 en actions ordinaires.

Q. Là; je crois que nous y sommes. Voyons: outre les actions et les débentures de ces quatre compagnies données en échange, la somme de $500,000 en actions privilégiées a été prise au pair, et on a souscrit et versé $500,000 additionnels en retour de $5,000,000 en actions ordinaires?—R. Ils ont souscrit $500,000 pour $500,000 en actions ordinaires et le même montant pour des actions privilégiées; des actions privilégiées ont été émises en paiement partiel des compagnies dont il a été fait acquisition.

Q. Quelle était la valeur totale des émissions?—R. En tout $1,940,000.

Le président:

Q. En actions privilégiées?—R. En actions privilégiées.

M. Pringle:

Q. A présent, tâchons de nous comprendre sans perdre de temps; les $5,000,000 en actions ordinaires ne représentent pas $5,000,000 versés au trésor de la compagnie?—R. A cette époque ces actions représentaient $500,000 versés au trésor.

[M. F. G. Daniels.]

Q. Voilà ce que je veux savoir. Donc, ces $5,000,000 en actions ordinaires à l'époque de la formation de la compagnie représentaient un versement en espèces de $500,000 seulement?—R. Je ne dirais pas cela.

Q. Mais vous venez de le dire?—R. Les actions ont été achetées à ce prix-là, mais derrière tout cela...

Q. Très bien, je ne tiens pas à fouiller l'histoire ancienne. Je veux savoir le prix que cette compagnie a payé pour les $5,000,000 en actions ordinaires, et à vos paroles j'ai compris qu'elle les avait achetées pour la somme de $500,000?—R. Oui.

Q. Donc, le placement sur le compte du capital dans cette compagnie serait en premier lieu de $500,000 payés en retour de $5,000,000 en actions ordinaires, ces dernières étant sujettes à une dette fondée?—R. Oui.

Q. Il y a les obligations de la *Dominion Cotton Mills Company* qui s'élèvent au montant de $758,500?—R. Ce sont les débentures émises en regard des actions ordinaires de la *Dominion Cotton Company*—les obligations non déchargées de l'ancienne compagnie.

Q. Et puis la *Merchants' Cotton Company* a émis des obligations au montant de $1,162,000?—R. Cette émission était pareille à l'autre.

Q. Et la *Montmorency Cotton Mills Company* a émis des débentures—cette émission est appelée la série C—au montant de $1,000,000, et la série D au nom de la *Colonial Bleaching and Printing Company* se chiffre à $450,000, ce qui constitue une dette fondée totale de $3,370,500. A présent, quel montant a été réellement versé en retour des actions privilégiées? Vous avez l'émission de $2,500,000 en actions privilégiées, mais là-dessus $1,940,000 restent à payer; est-ce que ce montant représente des versements en espèces?—R. L'état que vous avez sous les yeux explique l'émission de la balance de ces actions privilégiées: $500,000 représentaient des deniers versés au trésor de la compagnie et la balance de $1,440,000 a été distribuée aux détenteurs des actions ordinaires des compagnies achetées. Maintenant, permettez-moi de rectifier vos erreurs; les actions ordinaires de la *Dominian Textile Company* n'ont été émises qu'après la conclusion des arrangements touchant l'achat des actions des autres compagnies; en vertu de ces arrangements, nous avions consenti à payer ces actions en assumant les obligations garanties et en échangeant les nouvelles actions contre les anciennes dans la proportion de 50 pour *Dominion Cotton*, 85 pour *Merchants Cotton*, 120 pour *Montmorency* et 166⅔ pour *Colonial*. Une fois ces parts acquises, les nouveaux propriétaires ont émis les actions ordinaires de la *Dominion Textile Company* Or, ces compagnies ont été achetées surtout en vue de leurs profits potentiels et non en vue de leur valeur matérielle. Et bien qu'il n'ait été versé en espèces que la somme de $500,000 qui, à cette époque, paraissait, ce me semble, bien suffisante, les actions étaient garanties par une valeur bien plus considérable que cela.

Q. Je n'ai pas l'intention de discuter avec vous quelle est la valeur des actions ordinaires, mais je veux savoir au juste quel montant en espèces sonnantes a été réellement versé dans cette organisation par la *Dominion Textile Company, Limited,* et comme je l'ai dit en commençant il y a ce montant de $1,940,600 en actions privilégiées données aux compagnies que vous avez achetées?—R. Oui, à l'exception de $500,000.

Q. A l'exception de $500,000; alors les $5,000,000 en actions ordinaires que vous avez acquises, et qui constituent le capital de cette compagnie, ne vous ont coûté en r alité qu'une émission de $500,000?—R. Une souscription de $500,000.

Q. Une souscription de $500,000; donc, en ce qui regarde cette compagnie, tout ce que vous avez déboursé en espèces pour vos actions ordinaires, c'est $500,000; et puis, vous avez les actions privilégiées qui vous ont servi à titre de numéraire lorsque vous les avez échangées contre les actions de ces autres compagnies?—R. Oui.

Q. Voilà tout ce que je veux savoir là-dessus. Avez-vous ici votre rapport annuel de 1919?—R. Oui, (le document est produit).

[M. F. G. Daniels.]

Q. Maintenant, vos ventes en 1919, ou plutôt en 1918, se sont chiffrées à $23,666,-215.56 contre $16,850,278.78 l'année précédente, soit une augmentation de $6,815,-937.78. Or, vos recettes nettes, y compris l'intérêt sur le placement, se sont élevées à $3,434,752.58?—R. Ce ne sont pas là, naturellement, les recettes nettes: ce chiffre représente les recettes totales. Sur ces recettes. . . .

M. Stevens:

Q. Quelle est l'année?—R. L'année terminée le 31 mars 1919.

M. Pringle:

Q. A même ces recettes vous avez payé l'intérêt sur les débentures de la *Dominion Textile Company,* sur les débentures des *Dominion Cotton Mills,* l'intérêt sur les débentures des usines "Montmorency"', et dans le cas des *Mount Royal Mills,* les dividendes sur les actions privilégiées, soit $135,842. Je suppose que cela représente 7 pour 100 sur les actions privilégiées encore en circulation?—R. Oui.

Q. Vous avez payé $400,000 sur les $5,000,000 d'actions ordinaires?—R. Oui.

Q. Lesquelles actions, d'après vous, représentent un déboursé réel de $500,000?—R. Ainsi que vous l'avez fait observer tout à l'heure, c'est de l'histoire ancienne, tout cela.

Q. Et l'année dernière vous avez réalisé sur ce placement $400,000. Vous avez mis de côté pour le paiement des impôts de guerre et pour le fonds des pensions et les réfections, une réserve de $1,100,000, et vous avez inscrit à votre crédit une balance de $3,083,06?—R. Cette balance que vous mentionnez représente le total des profits accumulés.

Q. Oui, le 31 mars 1918, l'actif accuse une balance d'au delà de deux millions; viennent ensuite vos revenus de cette année, $3,334,752.58, soit $5,623,947 en tout; à même cette somme vous avez fait les paiements que j'ai mentionnés tout à l'heure, et néanmoins vous êtes en mesure de reporter à votre crédit le montant de $3,349,063. La première année les livres ont accusé une balance de $2,189,194.98. Quels ont été vos revenus sur les actions ordinaires, disons $5,000,000, durant l'année terminée le 31 mars 1919. Pouvez-vous nous dire cela? Quel a été le pourcentage de vos revenus?—R. Environ 31 pour 100.

Q. Avant ou après la déduction des impôts?—R. Avant.

Q. Avant les déductions pour les impôts de guerre et l'impôt sur le revenu, le fonds des pensions et les réfections —R. Oui.

Q. C'est le chiffre total de vos revenus?—R. Oui.

Q. Savez-vous quel serait le pourcentage de vos revenus clairs?—R. Ce serait la différence entre la réserve $1,400,000 sur un dividende ordinaire payait un million six.

Q. Il a été payé un dividende de $400,000?—R. Je l'ai ajouté. Nous reportons au crédit de profits et pertes à peu près un million deux, de sorte que nous payons environ $400,000.

Q. Donc vous pouvez payer le dividende sur les actions ordinaires, 8 pour 100, et reporter néanmoins un million deux cent mille?—R. Oui.

Q. Et cela après réserve faite des montants nécessaires pour payer les taxes de guerre et l'impôt sur le revenu; vos recettes augmentent? R. Elles ont été très fortes l'année dernière.

Q. Et en 1918. Avez-vous le rapport annuel de 1918? Je voudrais qu'il soit déposé.—R. Le voici.

Q. Je vois que les profits pour l'année terminée le 31 mars 1918, ont été de $1,873,371.41 et que vous avez payé un dividende qui me paraît être 7 pour 100, sur $350,000 d'actions ordinaires; vous avez aussi payé un dividende sur les actions pri-

[M. F. G. Daniels.]

vilégiées en plus de l'intérêt sur les débentures et il vous est resté un surplus?—R. Oui.

Q. Vous aviez à votre crédit, le 31 mars 1917, de $1,544,166.91 et vos profits cette année-là avaient été de $1,873,371.51; environ 11 pour 100, ce me semble. Je vois que vous avez inscrit 11 pour 100 sur la marge. Avez-vous calculé ce pourcentage sur vos actions ordinaires?—R. Non, je suppose que ce calcul de 11 pour 100 est basé sur le volume des affaires.

Q. Vous avez réalisé sur vos actions ordinaires, $5,000,000—plus de 20 pour 100?—R. Autour de 21 pour 100.

Q. Un million de dollars serait 20 pour 100. En 1918 vous avez réalisé près de 291 pour 100?—R. Oui.

Q. Vous feriez mieux, je crois, si le comité le désire, de déposer un rapport des années 1913, 14, 15, 16, 17, afin que nous puissions voir exactement quelles étaient vos recettes avant la période de guerre et pendant la guerre. Si j'ai bien compris, il y a eu en 1919 des circonstances exceptionnelles qui vous ont permis de réaliser 31 pour 100?—R. Oui.

Q. Expliquez la chose au comité. J'ai pris ce renseignement dans un journal qui faisait des commentaires sur le chiffre extraordinaire de ces revenus?—R. Je puis ajouter que lorsque nous reportons $3,349,000, il faudrait en déduire les profits des deux années précédentes; nous ne savions pas, l'année dernière, quel serait le montant de nos impôts; par conséquent nous n'avons pas pu les inscrire sur notre état.

M. Stevens:

Q. Mais ce montant de $1,100,000 marqué "réserve", n'est-il pas en réalité destiné à payer les impôts sur le revenu, le fonds des pensions et les réfections; n'est-ce pas que cette somme est mise en réserve pour satisfaire aux impôts de guerre?—R. Oui.

Q. Alors cet item de $3,349,083.06 sur le bilan vous reste après déduction de cette réserve?—R. Oui.

Q. Donc ce 31 pour 100 dont vous parlez a été calculé après déduction de la réserve de $1,100,000 destinée à satisfaire aux impôts de guerre. Mais quel est le chiffre total de vos revenus? Ce rapport ne l'indique pas; il est peut-être inscrit au bilan; cet état ne montre pas du tout vos recettes totales; il ne nous permet pas d'en découvrir le montant et cette lacune pourrait influer sur les conclusions du comité?—R. Ce chiffre représente les recettes totales accusées par nos livres, après déduction de tous nos frais, sauf l'intérêt sur les débentures.

Q. Alors pourquoi appeler cela vos recettes claires?—R. C'est peut-être une erreur d'employer ce terme, mais nous nous exprimons de la sorte depuis des années. L'état, comme vous le voyez, a été vérifié par T. S. Ross & Son, qui ne laisseraient certainement passer rien d'incorrect.

Q. Je ne dis pas que tout n'est pas comme il faut, mais la chose n'est pas claire à quiconque l'examine; il se peut que tout soit on ne peut plus correct.—R. Vous voulliez quelque explication touchant le chiffre de nos encaissements, M. Pringle?

M. Pringle:

Q. Oui.—R. Eh bien, ainsi que nous l'avons fait savoir au ministère des Finances le 31 mars 1918, nous avions 13,900,000 livres de coton brut, coté à 22 cents dans l'inventaire. Le commerce du coton, depuis quelques années, n'a été malheureusement qu'un jeu de hasard; j'ai ici un diagramme qui indique le prix des ventes sur option; ce diagramme fait voir que depuis le 23 mai 1918, jusqu'au 3 septembre suivant, l'option de janvier qui se vendait en mai à 22·36 la livre, était monté à 36·35 cents, une hausse de 14 cents la livre. Naturellement, comme nous avions en main 13,900,000 livres de coton brut à 22 cents la livre, nous avons bénéficié de toute cette augmentation.

[M. F. G. Daniels.]

M. Pringle:

Q. Permettez-moi de vous poser la question suivante: le 31 mars 1918 les membres de la *Dominion Textile Company* se trouvaient les heureux possesseurs de 13,900,000 livres de coton brut acheté à 22 cents la livre à une époque où les prix montaient constamment, et vous dites que la valeur de ce coton a augmenté?—R. Le prix du coton sur option a monté jusqu'à 36·35.

Q. Maintenant, dites-moi si lorsque vous avez établi vos prix de vente vous les avez basés sur ce que le coton vous avait coûté en réalité ou si vous avez fait votre calcul sur la base de ce qu'il vous aurait coûté de remplacer ce coton?—R. Naturellement, nous avons tenu compte de ce qu'il nous aurait coûté de remplacer ce coton; autrement nous aurions sûrement souffert une perte à certaines occasions subséquentes, lorsque nous aurions acheté notre coton au prix maximum.

Q. Je ne discuterai pas la méthode qu'il convient de suivre; nous avons écouté force discussions là dessus; mais jugez-vous convenable de suivre la méthode qui base le prix de vente sur le coût de remplacement?—R. Oui.

Q. Si vous vous trouviez, au 31 mars 1918, en possession de 13,900,000 livres de coton qu'à cette époque vous ne pouviez pas remplacer à moins de 36·35 cents la livre, vous baseriez le chiffre de vos frais de production et votre prix de vente sur ce taux de 36·35?—R. Oui, du moins sur le cours du marché à la date de la vente.

Q. Et c'est pour cette seule raison que vous avez réalisé ce profit, je puis dire anormal, en 1919: à savoir, que vous aviez en magasin ce grand approvisionnement de coton?—R. C'est une des raisons; cela représentait un bénéfice d'entre un et un et demi ou un et trois quarts; à cette heure il est difficile de le déterminer au juste.

Q. Trouvez-vous que c'était tout à fait juste envers les consommateurs de ce pays de baser les prix de vos produits sur un coût de 36·35 ou quelqu'était le cours du marché à cette époque-là, tandis que le coton brut ne vous avait coûté que 22 cents la livre?—R. Mais imaginez la situation contraire: si le coton était baissé.

Q. Il ne s'agit pas d'imaginer la situation contraire; je vous demande si vous trouvez juste de faire payer à l'acheteur de ce coton 14 cents de plus par livre que le coton ne vous a coûté?—R. La question ne doit pas du tout se poser de cette manière-là.

Q. Et pourquoi donc?—R. Supposons, pas exemple, que nous eussions ouvert une nouvelle usine, sans avoir en main une seule livre de coton; il nous l'aurait fallu acheter au prix le 36·35. D'un autre côté si nous avions en main le 31 mars 1918, 13,900,000 livres de coton que nous avions payé 36·35 cents la livre et que le coton fût tombé par la suite à 22 cents vous auriez payé le prix basé sur le prix d'achat?

Q. Dans cette circonstance vous avez fabriqué vos produits à une époque où les prix baissaient?—R. Nous devons suivre le mouvement descendant comme le mouvement ascendant du marché.

Q. D'après votre théorie, que je ne discute pas, la base convenable pour le calcul du prix de vente c'est le coût de remplacement?—R. Absolument.

Q. Vous trouvez cette méthode convenable?—R. Absolument, et de même au 1er avril de cette année alors que les prix sont tombés, bien que nous eussions sur nos livres des commandes pour une valeur de $10,000,000, nous avons fait une nouvelle liste et nous avons donné à toutes nos commandes le bénéfice des nouveaux prix.

Q. Etiez-vous obligés par contrat de faire cela?—R. Non.

Q. Dès que vous étiez tenu, aux termes d'un contrat, de livrer des marchandises à un prix déterminé, il vous fallait suivre les termes du contrat?—R. Oui, et si nous avions passé un contrat avec un homme spécifiant qu'il vous achèterait la marchandise à 10 cents, nous aurions le pouvoir de le forcer à prendre la marchandise à ce prix; mais au lieu de faire cela la compagnie lui a laissé la marchandise à 8 cents.

[M. F. G. Daniels.]

M. Nesbitt:

Q. De fait, aucune clause de votre contrat ne vous obligeait à surveiller le marché?—R. Aucune.

Q. Il existe des contrats de ce genre mais, de fait, vous avez travaillé au bien de vos clients en leur donnant le bénéfice des nouveaux prix et cela de votre propre mouvement?—R. Oui; nous avons baissé nos prix et nous avons donné à toutes nos commandes le bénéfice de cette réduction.

Q. Et toutes ces commandes étaient-elles au prix de 10 cents en termes tels que les acheteurs étaient tenus de prendre la marchandise à ce prix?—R. Oui, absolument toutes. Dans des circonstances comme celle-ci l'industrie manufacturière du coton n'est qu'un pur jeu de hasard; le prix sur option en janvier était de 32·36 cents la livre; le 23 mai il était monté à 36·35 et le 24 janvier il était à 21 cents.

M. Stevens:

Q. Ces 13,000,000 de livres de coton que vous aviez acheté à 22 cents, vous les avez reportées sur les livres en mars 1918?—R. Le 31 mars 1918, à la fin de l'année.

Q. Et jusqu'à quel temps le prix a-t-il avancé?—R. Il y a eu une hausse constante à partir du 3 janvier, c'est ce jour-là qu'elle a commencé.

Q. Et à quelle date a-t-elle atteint son maximum?—R. Le prix est monté 2 cents et il est baissé 2 cents, et le 3 septembre il était à 36·35.

Q. Et alors le prix a commencé à tomber?—R. Il changeait continuellement; il y avait des hausses et des baisses de 6 et 7 cents la livre.

Q. Et ces marchandises que vous avez confectionnées de ces 13,900,000 livres de coton que vous avez acheté à 22 cents, quand les avez-vous vendues?—R. Ces 13,900,000 de livres de coton fournissaient notre rendement de presque six mois.

Q. C'est-à-dire jusqu'en septembre; vous en avez vendu au mois de septembre et vous en avez écoulé de temps en temps dans le cours de l'été?—R. Oui.

Q. Et vous avez reçu pour ces marchandises au prix basé en grande partie sur un prix d'achat de 36·35?—R. Eh bien, en réalité le prix était généralement plus élevé que cela, ce chiffre-là ne représente que le coton de janvier pris sur option. De fait, nous avons payé 41 cents la livre une certaine quantité de coton que nous avons dû acheter durant cette période; vers la fin de l'année le prix montait et nous avions en main une quantité de coton qui nous avait coûté 41 cents.

Q. Quelle quantité aviez-vous en main, à peu près 1 million de livres?—R. Oh! oui.

Q. Aviez-vous 2 millions ou 3 millions de livres?—R. Oh! oui; nous avions peut-être 10 millions de livres achetées durant l'année au taux de 38 à 41.

Q. Mais alors ce que vous dites en explication de vos profits extraordinaires; qu'ils provenaient des bénéfices réalisés sur ces 13,000,000 de livres, ne se tient pas debout?—R. Pourquoi, donc?

Q. Parce que durant cette année-là vous avez acheté du coton au prix de 36·38 et 41?—R. Mais ce coton ne devait servir que plus tard.

Le président:

Q. Vous avez calculé que la possession de ce coton au commencement de l'année vous rapportait un bénéfice de $1,500,000?—R. Oui, y compris les profits provenant de son utilisation.

M. Stevens:

Q. Lorsque vous dressez votre bilan à la fin de l'année mettez-vous votre stock au cours du marché à cette époque, ou au prix que vous l'avez payé?—R. D'ordinaire nous l'inscrivons au cours du marché.

[M. F. G. Daniels.]

Q. Pourquoi donc dites-vous "d'ordinaire", vous ne suivez pas un principe établi; vous n'agissez pas toujours ainsi?—R. Pas toujours, en très grande partie le succès de la compagnie dépend du jugement de ceux qui achètent le coton et parfois nous avons senti que nous allions perdre quelque chose sur la grosse quantité de coton que nous avions en main, parce que les prix allaient tomber, et nous avons tenté de mettre la moyenne des prix sur notre inventaire. Alors, nous prenions le coton brut en main, aux taux du marché, le 31 mars.

M. Douglas:

Q. Si vous inscrivez le coton à la valeur qu'il aura à cette date, du moins en ce qui regarde certaines compagnies, il vous faudrait inscrise dans vos livres une note qui montre le mouvement ascendant ou descendant du coton.—R. Non, nous inscrivons tout simplement le prix qui a cours au moment de l'inventaire.

Q. Par exemple, si vous êtes en possession d'un million de livres de coton que vous avez payé 22 cents la livre, vos comptes lui donnent cette valeur; lorsque vous faites l'inventaire, si le coton se vend alors à 38 cents, et vous donnez à ce million de livres une valeur basée sur le prix de 38, il vous faut une note quelconque qui explique la chose.—R. Non; pas si le prix du coton à la fin de cette période était d'environ 38 cents.

M. Devlin:

Q. Je voudrais poser une ou deux questions. A quelle distance en avant suivez-vous le marché?—R. Cela dépend—pour la marchandise, entendez-vous, ou pour le coton brut?

Q. Pour le coton?—R. A certaines époques de l'année, après le 25 septembre, on tente de prévoir la situation du marché durant les six ou huit mois à suivre, et dans une année normale, comme avant la guerre, cela se faisait assez bien; mais la guerre a tout dérangé; il existe une telle frénésie de spéculation que les prix varient de jour en jour.

Q. Bien, à ce que j'ai compris, vous dites qu'en général vous tentez de prévoir l'état du marché à six mois d'avance; alors, le fait que vous aviez en mains 13,900,000 livres de coton brut vous permettrait, à tort ou à raison, de coter vos prix sur une échelle plus élevée que vous ne l'auriez pu faire sans la possession de cette quantité de coton?—R. En vérité, durant les mois d'avril, de mai, ni moi ni personne, je crois, n'a prévu la hausse énorme dans le prix du coton causée par la mauvaise température, en mai et juin, dans la zone où le coton se cultive.

Q. Vous ne vous attendiez donc pas à payer un prix si élevé pour votre matière première?—R. Non.

Q. Alors, puisque vous ne vous attendiez pas à payer si cher, votre conduite n'est pas justifiable en ce que vous avez basé vos prix de vente au commencement de la guerre sur pareille hausse dans le prix du coton brut?—R. Nous avons vendu notre marchandise en stricte conformité du cours du marché à l'époque de la vente.

Q A l'exception de ces 13,900,000 livres?—R. C'était là une affaire de jugement: il fallait déterminer si nous allions l'utiliser, ce coton, ou bien en acheter d'autre pour le remplacer.

Q. Mais le fait demeure que le consommateur a été forcé de payer des prix plus élevés parce que vous aviez en main ce surplus de coton?—R. Pas du tout, que nous ayions ou non possession d'un surplus de coton n'a rien à voir au prix que doit payer le consommateur. Nous étions chanceux d'avoir ce coton en main, voilà tout. Mais si, par exemple, nous avions pris l'attitude que le marché était trop élevé et que nous avions refusé d'acheter le coton brut lorsque les prix montaient, nous aurions perdu.

[M. F. G. Daniels.]

Q. Et les autres aussi; vous réalisez un profit à acheter au prix d'un marché facile et vous auriez fait du profit même aux prix que vous auriez été obligés de payer votre matière première?—R. Mais supposons le cas où nous n'aurions pas été en possession de ce coton brut.

Q. J'admets que vous auriez fait moins de profit.—R. Non, mais d'un autre côté, c'est grâce à notre jugement que nous avions en mains cette quantité de coton le 31 mars. Par exemple, si notre jugement avait été erroné et le prix du coton était tombé à 32 cents, si nous vendions alors à 32 cents et, trouvant le prix trop élevé, avions préféré attendre la normalisation du marché, et si plus tard le prix fût monté à 37 cents?

Q. Je n'évoque pas en doute votre jugement. Sans doute votre jugement est excellent en affaires.—R. Pas toujours.

Q. Je cherche simplement à vous faire admettre le fait qu'à raison de votre possession d'un surplus de coton vous avez pu réaliser des bénéfices extraordinaires?—R. Oui.

Q. Et profiter du fait que cet article était rare en ce moment?—R. Non, par exemple; la rareté n'avait rien à y voir. Nous avons vendu notre marchandise au cours du marché—toujours.

M. Pringle:

Q. Avez-vous changé, de mois en mois, le prix de votre marchandise?—R. Pour les manufacturiers et les spéculateurs, oui.

Q. Si vous avez établi un prix de 36.35 pour le coton, il n'était que temporaire?—R. Je n'ai pas fait entendre que les 13 millions de livres se sont vendues à 36.35; si vous voulez consulter le diagramme, vous constaterez qu'il montre le prix minimum et le prix maximum pour tout le mois.

Q. Prenons le maximum: avril, 32; mai, 26.30; juin, 25.19; juillet, 25. Puis, au mois d'août vous sautez jusqu'à 35; ensuite le prix du coton tombe à 24.49, pour remonter à 36.35; évidemment, ce dernier prix s'est maintenu un jour ou deux?—R. Il ne s'agit pas des prix d'un jour ou deux; ce diagramme fait voir la marche des prix durant tout un mois.

Q. Vous auriez pu avoir une série de jours au maximum et une autre série au minimum?—R. Dans le cours de deux mois on pourrait être au maximum ou au minimum durant 40 jours.

Q. Septembre, 30.50; octobre, 33 et 27.50; novembre, il est tombé de 29.50 à 25.30; décembre, 30, 30.45. Je ne comprends pas votre méthode.—R. A la fin de janvier le prix était à 21.

Q. Est-ce que vous changiez l'échelle de vos prix d'un mois à l'autre suivant la variation du prix du coton brut?—R. Oui.

Q. Oui?—R. Dans l'industrie manufacturière les prix sont basés sur le mouvement quotidien du marché.

Q. Je croyais qu'avec les maisons de gros vous vous entendiez sur les prix des mois à l'avance?—R. Non.

Q. Cela ne se fait pas?—R. Non; par exemple, nous recevons une commande d'un chemisier ou d'un manufacturier, au mois de février, disons,—ordinairement ces gens placent leurs commandes à cette époque—nous lui livrons des échantillons au mois de mars, en juillet nous lui livrons des longueurs-échantillons pour lui permettre de fabriquer des chemises pour ses clients, et à partir du mois d'octobre nous remplissons sa commande.

Q. Vous ne faites pas un prix?—R. C'est alors que le prix est décidé.

M. Stevens:

Q. Quand?—R. Lorsque la commande est donnée au mois de février.

[M. F. G. Daniels.]

M. Pringle:

Q. Que valait le coton le 31 mars 1919, lorsque vous avez dressé l'état de cette année?—R. L'option de mai était cotée à 24·75.

Q. Vous avez commencé l'année avec un surplus de coton de près de 14 millions de livres achetées à 22 cents; à la fin de l'année le coton valait 24 cents. Vous avez fait l'inventaire de votre coton à la fin de l'année?—R. Oui.

Q. Avez-vous calculé vos profits sur le coton de mois en mois; ou de quelle manière l'avez-vous calculé?—R. D'après la vente; nos ventes étaient conformes au prix du jour. Peut-être que ce prix ne dépasserait que de 4 ou 5 cents le prix du mois suivant, car il en est du coton comme du grain, le pri xest sur option. Vous achetez mille balles de coton que le vendeur devra vous livrer en janvier, alors que vous les achetez au mois de juillet; en même temps vous pouvez conclure avec un spéculateur pour l'expédition de mille balles en retour d'une commission sur les frais de l'achat et du transport à votre moulin. Aujourd'hui cette commission représente une avance de 4 à 6 mille points, soit de 4 à 6 cents. Parfois nous effectuons une vente de marchandise alors que nous ne sommes pas en possession réelle du coton nécessaire à sa confection; dans ce cas nous achetons une option que nos échangeons pour du coton, si la chose est possible; en établissant nos prix alors nous lui ajoutons une avance de quatre ou cinq cents la livre sur le prix de l'option de janvier; mais afin de pouvoir acheter sur option il faut nous y engager à ce moment même.

M. Stevens:

Q. Vous ne prenez pas de risque?—R. Nous n'avons pas les moyens de prendre des risques.

Q. Mais, de fait, vous ne prenez jamais de risque?—R. Nous en prenons parfois comme ceci: il se peut que la cote de janvier pour du coton livré à notre usine soit de 200 points aujourd'hui, la récolte de cette année n'a pas été très bonne, supposons, et je préfère attendre la nouvelle récolte; je puis faire erreur et mon erreur me coûtera peut-être 400 points. Or, un cent du point sur tout le coton que nous utilisons dans une année représente 7 pour 100 sur nos actions ordinaires. En d'autres termes si je réservais les ventes de six mois en coton acheté sur option, à 2 cents la livre, et cette erreur me faisait payer ce coton 4 cents de plus par livre, j'aurais perdu 7 pour 100 sur nos actions ordinaires pour toute une année.

Q. Pouvez-vous nous donner les chiffres des prix auxquels vous avez vendu votre marchandise d'un mois à l'autre? Avez-vous établi vos prix chaque mois, ou chaque semaine, ou comment?—R. Chaque jour.

Q. Avez-vous une liste de ces prix?—R. Je n'ai que celle-là.

Q. La liste des prix de l'année dernière?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous me dire votre prix de vente au mois de juin? Sans doute il y a beaucoup de variété dans vos produits?—R. Nous fabriquons plus de trois mille genres d'étoffe.

Q. Toutes différentes?—R. Oui.

Q. Qu'est-ce que vous fabriquez surtout?—R. Des gris, principalement; mais nous avons en ce pays pratiquement tous les cotons gris qui servent aux manufacturiers tant des Etats-Unis que de l'Angleterre.

M. Nesbitt:

Q. Vous cataloguez par ordre de numéros?—R. Par qualités et par tissus.

M. Stevens:

Q. Fabriquez-vous un article en particulier qui vous rapporte plus de profit que tout le reste et qui constitue une bonne proportion de votre produit?—R. Je pourrais

[M. F. G. Daniels.]

vous citer comme exemple une marchandise utilisée en grande partie aux Etats-Unis; c'est un drap blanchi et nous en vendons de grosses quantités aux chemisiers. Le 18 février nous le vendions 17¾ cents. Cette liste a été retirée. Je ne sais pas au juste la date où la chose a commencé, mais depuis ce temps-là jusqu'au 9 septembre nous avons fait nos prix chaque jour.

Q. Dans le courant d'un mois est-ce que les prix changeraient beaucoup?—R. Je ne puis pas répondre; il y aurait des hausses et des baisses.

Q. Dites-moi votre prix au mois de mai?—R. Je ne le peux pas.

Q. En juin?—R. Non. Nous n'avons pas imprimé une seule liste de prix entre le 18 février et le 9 septembre; le marché était si instable qu'il était inutile d'imprimer une liste.

Q. Vous vendiez au prix établi le jour même?—R. Oui; lorsqu'on nous demandait certaine marchandise nous calculions sur-le-champ son prix ce jour-là.

M. Pringle:

Q. Et la commission de Washington, qu'a-t-elle fait pour établir le prix de cette marchandise aux Etats-Unis?—R. Bien, j'ai choisi cette marchandise comme exemple, au hasard. C'est une étoffe qui se vend surtout aux Etats-Unis. Le 18 février notre prix était de 17 cents ¼; le 9 septembre il avait atteint son maximum de 21 et ⅛.

M. Stevens:

Q. Et au mois d'octobre?—R. Au même chiffre probablement.

Q. En novembre?—R. Je n'en suis pas bien sûr.

M. Pringle:

Q. Et votre prix comparé au prix américain?—R. Le prix américain de la même marchandise était monté jusqu'à 20 et ¼ avant que le gouvernement l'ait arrêté à 15 et ½.

Q. Alors, votre prix serait comparable au prix de 15 et ½ établi par l'Etat, ou plutôt votre prix de 21 serait contre le chiffre de 15 et ½ établi par le gouvernement américain?—R. Il s'agit de l'étoffe fine et blanche. J'ai seulement le prix du gouvernement américain sur les gris.

Q. Quel était votre prix pour les gris?—R. Cette étoffe ne se vend pas au Canada dans le gris; le prix du gris serait d'environ 19 et ¼.

Q. De sorte qu'il n'y aurait pas grande différence—à peu près quatre cents?—R. Il existe une petite différence dans le tissu de ces deux étoffes. Le poids est le même, mais leur étoffe compte 60.60 fils et la nôtre 60.64.

M. Stevens:

Q. Vous ne pouvez pas me citer le prix d'un seul article de consommation générale, depuis le mois de février jusqu'au mois de décembre?—R. Malheureusement nous n'avons pas imprimé une seule liste de nos prix.

Q. Pouvez-vous me dire le prix à partir de septembre?—R. Non.

Q. Pouvez-vous les obtenir?—R. Non.

Q. Vous ne pouvez pas nous en fournir une liste?—R. Non.

Q. Pourquoi?—R. Parce que nous faisions les prix au jour le jour.

Q. Mais vous avez vos factures?—R. Une demande de renseignements qui nous arrive au mois de juillet ou une facture expédiée à cette époque-là ne nous apprendraient rien; en effet, il pourrait y être question de marchandises vendues 18 mois auparavant.

[M. F. G. Daniels.]

M. Douglas:

Q. Vous ne vendez pas habituellement au jour le jour; en réalité lorsque vous faites des marchés avec les grosses maisons vous leur fournissez des marchandises suffisantes pour une période de six mois à la fois, et pour leur donner des marchandises d'avance de cette façon vous devez bien établir un prix quelconque, ou une base du prix?—R. Le 18 février nous avons publié cette liste et ensuite nous avons averti tous les commerçants; la liste était à Toronto et les prix avançaient constamment; ces compagnies nous ont donc transmis sous la date de cette liste les commandes nécessaires pour suffire à tous leurs besoins.

Q. Quel délai aviez-vous pour remplir toutes ces commandes?—R. La marchandise commandée au mois de février devait être livrée en juin, juillet et août; d'autres commandes devaient être remplies aux mois de décembre et de janvier.

M. Stevens:

Q. Mais les marchandises que vous deviez livrer en juin, juillet et août ont été vendues au prix de février?—R. Oui.

Q. J'essaie de comprendre, et j'avoue que la tâche est plutôt difficile, de quelle manière vous avez pu calculer votre profit sur ces 14 millions de livres de coton brut dont le prix a subi une hausse si considérable, sur quoi vous avez pu baser ce calcul?—R. J'ai fait mon possible pour vous l'expliquer; l'embarras, c'est que nous n'avions pas une liste quotidienne pour nous fournir ces renseignements: par exemple, cette liste traiterait d'une catgorie de marchandise et une seconde liste d'une autre catégorie.

Q. Y a-t-il dans le bilan ou dans l'état quelque chose qui indique quelle partie de ce profit sur les 13,900,000 a été portée sur vos livres?—R. Non, parce que tout cela est inscrit au compte du coton.

Q. Vous n'avez pas de meilleur compte de dépenses que celui-ci qui indique sans donner aucun détail que les profits ont été de $1,300,000?—R. Nous avons le comte du commerce et le compte de manufacture.

Q. Mais vous admettez qu'un état qui indique simplement les revenus nets n'est pas très complet. Nous ne sommes pas intéressés à ce que vous payez à titre d'intérêt sur vos débentures, mais nous voulons connaître la somme totale de vos recettes?—R. On ne peut point indiquer autrement les recettes totales.

Q. Mais oui, vous le pouvez?—R. Et de quelle manière, donc?

Q. Les frais de manufacture, l'assurance, les impôts, et le reste?—R. C'est précisément le rôle du compte de manufacture.

Q. Appelez-le ce que vous voudrez; mais à coup sûr on pourrait certainement s'attendre à ce que vos livres soient tenus de manière à indiquer ce que nous voulons savoir?—R. Nous avons le compte de manufacture.

M. STEVENS: A mon sens, monsieur le président, il nous faut ces renseignements si nous voulons juger la chose d'une manière intelligente. Je tiens à exposer la situation carrément au comité: je ne veux pas faire de tort au manufacturier, seulement nous entendons force critiques à leur adresse et je veux aller au fond de toute l'affaire. Je veux démontrer que ce compte des profits et pertes ne fournit au comité aucun renseignement d'utilité: on y voit que les profits nets sont de $3,434,000; la balance de l'état est reporté et de l'autre côté vous trouverez l'intérêt sur les obligations, etc., chose qui a peu de valeur pour le comité.

Le président:

Q. Je crois que M. Stevens voudrait avoir le compte de manufacture?—R. Le compte de manufacture ou le compte de commerce.

[M. F. G. Daniels.]

M. Stevens:

Q. Vous avez un compte de dépenses et recettes touchant cette question?—R. Vous avez là le compte de dépense et recettes; il y a aussi le compte de manufacture qui couvre tous les frais de manutention. Est-ce cela que vous voulez?

Q. Je vais prier le secrétaire de demander à la compagnie de produire ces renseignements, car je ne crois pas que vous les ayiez?—R. J'ai une copie du compte de commerce de 1919 (document déposé).

M. Devlin:

Q. Pendant que M. Pringle examine ce compte pourrais-je vous poser cette question: avez-vous calculé vos bénéfices sur le prix de 36-35?—R. Quelques-uns.

Q. Avez-vous calculé le profit général d'après ce chiffre?—R. Non.

Q. Vous n'avez pas fait cela?—R. Non.

Q. Avez-vous calculé la différence entre 22 et 36 cents?—R. Une partie de ce coton de 22 cents peut s'être vendue 25 cents, une partie 28 cents, et une autre 32 cents, et ainsi de suite.

M. Nesbitt:

Q. Et une partie à 22 cents?—R. Les prix sont montés directement après que nous avons acheté notre coton.

M. Devlin:

Q. Vous n'avez pas arrêté votre prix à 36?—R. Non; nous avons suivi le marché au jour le jour.

Q. Si vous vous étiez crédité à 36 cents la marchandise qui vous avait coûté 22 cents, cela vous rapporterait un profit d'environ $1,700,000; avez-vous distribué ce bénéfice de quelqu'autre manière?

Le PRÉSIDENT: Il a dit que la compagnie avait réalisé là-dessus $1,500,000.—R. A mon idée les profits étaient d'à peu près ce montant.

Q. Et vous avez encaissé ces bénéfices?—R. Certainement; ils entrent dans le total de $3,434,000.

Q. Ils en font partie?—R. Et les profits que nous avons pu réaliser sur notre coton brut sont compris également dans ces $3,434,000. Un autre détail à propos des bénéfices extraordinaires de l'an dernier, c'est qu'une usine entière, une usine qui fabrique le coutil (duck), a fonctionné jour et nuit durant toute l'année, à remplir des commandes du gouvernement américain aux prix payés par le gouvernement américain.

Q. Sans doute ces commandes étaient profitables?—R. Je vous crois.

M. STEVENS (après examen du document): Voici précisément l'état que je demandais; il donne pleine satisfaction. Cet état donne comme votre balance nette les chiffres de $3,434,752.58 qui paraissent dans votre rapport annuel, et quant à vos dépenses—permettez-moi d'abord de signaler ces recettes à votre attention....

Q. La colonne des recettes, ventes de marchandises, réserves en prévision de perte possible, et le reste, donne un total d'environ $24,000,000. Puis, du côté des recettes, vous avez cet item: stock, coton brut, $2,807,000; il s'agit du coton en main?—R. Oui.

Q. Dans votre inventaire?—R. Oui.

Q. Quelle valeur lui donnez-vous?—R. La valeur du marché à la fin du mois, le 31 mars.

Q. Combien cela?—R. 24¾ cents plus ou moins, selon la qualité, etc.

Q. Puis vous avez ici "Réserve en vue de renouvellements", $631,000?—R. Oui, ce montant pourvoit à la dépréciation.

[M. F. G. Daniels.]

Q. Cela est ajouté au autres frais indiqués dans votre état public. Vous déduisez $648,000?—R. Cela fait partie de l'outillage.

M. Pringle:

Q. N'avez-vous pas calculé un pourcentage sur le compte de la dépréciation?—R. Oui.

Q. Quel pourcentage?—R. 5 pour 100 sur les machines et 3¾ sur l'outillage.

Q. Vous ne trouvez pas ce taux plutôt élevé?—R. Non, il n'est pas suffisant, même de moitié. Jusqu'en 1914 un fuseau coûtait $3.27; aujourd'hui, pour remplacer ce même fuseau il nous faut débourser $8. En conséquence, nous ne pouvons pas installer la moitié du nombre de fuseaux que nous devrions jeter au rancart; en plus, depuis 1914 nous n'avons pu rien remplacer dans les salles de cardes et d'apprêt.

M. Stevens:

Q. Quelle est la valeur de votre terrain, des édifices et des machines?—R. Vous l'avez là.

Q. Non, cet état ne l'indique pas. Il y mêle les bonnes grâces de votre clientèle; elles ont une valeur plutôt vague. Le chiffre de $12,402,625 représente la valeur du terrain, des machines, des édifices et de la clientèle?—R. Il coûterait environ $14,-000,000 pour les remplacer.

Q. Vous avez déduit combien, dites-vous?—R. 5 pour 100 sur les machines et 3¾ sur l'outillage.

M. Nesbitt:

Q. A ce taux vous estimez à 20 ans la durée d'utilité d'une machine?—R. Oui; j'ai fait erreur lorsque j'ai dit cinq pour cent sur les machines; c'est 6 pour 100 que nous déduisons sur les machines.

M. Stevens:

Q. Cet état indique donc les déductions que vous avez faites à raison de 5 pour 100 sur le terrain, les édifices, les machines et la clientèle?—R. Non. Notre état indique les déductions sur le compte de la dépréciation, parce que depuis plusieurs années nous n'avons pas été en mesure de renouveler quoi que ce soit de notre installation. Nos machines sont toutes de fabrication britannique et nous ne pouvons en obtenir aujourd'hui; les valeurs réelles inscrites sur nos livres sont bien plus considérables que cela. En d'autres termes cet état montre la valeur moins la dépréciation.

M. Nesbitt:

Q. Vous déduisez la dépréciation tous les ans?—R. Oui, nous la déduisons de la valeur de l'outillage et des édifices.

M. Stevens:

Q. Cela est-il indiqué dans le présent état?—R. Sous le chef des renouvellements.

Q. Je vois, renouvellements $631,000; et il y a ici un autre item: réparations, $894,000; voilà qui est énorme pour des réparations: plus de 10 p. 100 de la valeur de l'outillage et des machines ?—R. Il s'agit là de l'usure ordinaire et de l'entretien au jour le jour de l'installation et des édifices. Il est question de la casse seulement, et non du renouvellement de machines usées.

Q. Ce que je veux faire ressortir c'est que dans votre compte de manufacture vous pourvoyez largement à la dépréciation et aux renouvellements, de sorte que ce

[M. F. G. Daniels.]

chiffre de $3,434,000 représente en réalité les profits nets, en ce qui regarde votre entreprise?—R. Non, nous n'y avons pas pourvu largement; à l'heure qu'il est nous soumettons au ministre des Finances la demande d'une modification du taux alloué sur le compte de la détérioration. La dépréciation ou l'outillage, comme nous l'avons appelé, devrait être inscrite à votre compte de manufacture. En Grande-Bretagne, il faut y pourvoir avant même qu'il soit question de dividendes; la somme de $631,000 n'était réellement pas suffisante l'an dernier.

M. Reid:

Q. Lorsque vous remplacez une vieille machine par une neuve, à quel compte portez-vous cette dépense?—R. Nous portons cet item au compte de l'outillage ou de la dépréciation.

Q. Vous portez cela au compte de la dépréciation?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. De fait, vous portez au compte des frais tous les renouvellements de machine ou d'outillage?—R. Certainement.

Q. Et à la fin de chaque année vous allouez 6 pour 100, vous dites, sur les machines, ce qui franchement me semble très bas pour votre entreprise, et vous portez ceci au compte de l'outillage?—R. Ce serait un taux raisonnable si le compte de l'outillage pouvait porter le prix actuel que nous coûte le remplacement de l'outillage, puisque nos livres indiquaient en 1914 qu'un fuseau neuf nous coûtait $3.27, ce même remplacement nous coûte aujourd'hui $8, ce qui n'est guère de nature à nous tirer d'affaires.

M. Pringle:

Q Combien de fuseaux avez-vous?—R. Un peu au delà de 450,000.

M. Stevens:

Q. Qu'est-ce que comprend votre compte des réparations? Si vous brisez un fuseau qu'il vous faut réparer, est-ce que le coût de cette réparation n'est pas porté à ce compte?—R. Oui, un bris de fuseau, d'un appui de machine, et autre chose de ce genre, tout entre dans ce compte. Ceci forme partie du compte des réparations.

Q. Etant donné cela, cette somme de $631,000 qui comprend le 6 pour 100 sur les machines devrait être suffisante?—R. Elle ne suffit pas; elle ne couvre point l'usure des machines. Nous sommes obligés de faire continuellement des réparations sur les machines parce qu'il nous est impossible de les remplacer par des neuves. Il nous a fallu fabriquer certaines parties de machine dans nos propres usines, alors qu'en temps ordinaire nous aurions pu les acheter en Angleterre.

Q. Vous portez ces frais au compte des réparations?—R. Oui.

Q. C'est ce que je m'efforçais de vous faire comprendre?—R. Ceci n'est que du raccommodage de vieilles machines.

Q. Très bien, mais en même temps vous portez cela à celui de l'outillage?—R. Pas du tout.

Q. Cette somme me semble plutôt généreuse?—R. Il est impossible de porter des item lu genre au compte de l'outillage.

M. Davidson:

Q. Si vous réparez une machine à chaque année, elle serait quand même toute usée au bout de 18 ans; et puis il vous faudra finalement la remplacer par une machine neuve?—R. Certainement.

[M. F. G. Daniels.]

Le président:

Q. Quelle quantité de coton aviez-vous en magasin l'an dernier, le 31 janvier 1919?

M. PRINGLE: Il donne ce renseignement dans cette déclaration: coton brut, $1,807,-000.

R. Si l'on me permet de répondre à cette autre question. Il y a une autre chose à ce sujet qui fait que nos recettes sont augmentées en apparence sur les actions ordinaires; c'est qu'approximativement 25 ou 22 pour 100 de la production totale de la compagnie provenait d'un établissement de filature loué et, en conséquence, non compris dans le compte sur le capital; ce n'était qu'un compte de loyer. Si l'on ajoutait la valeur de cet établissement au point de vue du capital et du travail supplémentaire, ce serait de nature à diminuer le pourcentage d'une manière considérable.

M. STEVENS: Environ huit millions six cent mille livres.

Le président:

Q. Ce coton a-t-il été mis sur le marché à 21?—R. Non, à 24¾ avec la variante ordinaire.

Q. C'est-à-dire, au 31 janvier 1919?—R. Oui, moins la réserve de coton que nous avions et qu'on a portée depuis 1911 ou 1912. Nous avons fait l'inventaire de cette réserve en 1918 et nous l'avons déduite de la valeur du coton en stock l'an dernier.

M. Stevens:

Q. Est-il fait mention de cette réserve dans votre état?—R. Elle est déduite de la valeur de notre coton brut.

M. Douglas:

Q. Compien de livres y avait-il dans cette réserve?—R. Il y en a tout un lot.

Q. Est-ce un gros lot?—R. Assez gros. Il est là depuis huit ans.

M. Stevens:

Q. Votre état ne l'indique pas?—R. A chaque année nous l'avons déduit de la valeur de notre coton brut en magasin.

Q. Il n'en est pas fait mention dans vos livres?—R. Oui.

Q. Cette réserve sert-elle à stabiliser votre commerce?—R. Oui, elle est là pour stabiliser notre commerce de coton brut et sert d'approvisionnement en cas de marchés malheureux où notre mauvais jugement pourrait nous pousser.

Q. Vous vendez aux marchands de gros au mois de février des marchandises qui doivent être livrées en juillet ou en août? Au mois de février dernier vous avez vendu des marchandises qui devaient être livrées au cours des mois de juillet, d'août et de septembre. Comment basez-vous vos prix sur un marché en hausse dans des cas de ce genre.—R. Par exemple, si nous vendons en février et que le marché futur fixe le prix à 25 sous, nous avons une quotation de l'entrepreneur qui est tenu de nous livrer du coton à notre établissement pour l'expédition du mois de septembre suivant. De fait nous recevons de ces quotations à chaque jour.

Q. Vous ne courez aucun risque alors. Lorsque vous recevez une commande pour une certaine quantité de coton, vous achetez immédiatement une même quantité de coton pour remplacer celle que vous venez de vendre?—R. Nous nous protégeons en achetant à l'avance.

Q. Au mois de février vous fixez votre prix au commerce de gros sur le prix courant à l'époque où vous aurez à livrer la marchandise achetée alors. Il vous faut tenir compte de cela?—R. Notre base c'est le prix au moment où nous faisons notre estimation.

Q. En février?—R. Oui.

[M. F. G. Daniels.]

Q. Et ce n'est que sur cette première commande que vous protégez vos clients dans le commerce du gros; tout renouvellement doit se faire aux conditions du marché?—R. Oui; il peut se faire qu'on en retienne la liste pendant quelque temps.

Q. Pas plus de deux semaines, n'est-ce pas?—R. Oui, et dans certains cas, si le marché est stable on la retient très longtemps.

Q. Si le marché n'est pas stable, vous ne la retenez pas du tout?—R. Non; ou du moins juste assez longtemps pour donner à nos clients l'occasion de s'en rendre compte et de placer leurs commandes. Nous donnons à chacun de nos clients l'occasion d'acheter à ce prix, même si le marché en fait augmenter le prix de trois ou quatre sous une semaine après la publication de ladite liste. Vous comprenez que nos voyageurs n'ont pas le temps de parcourir tout le district de leurs clients à moins de deux ou trois semaines.

Q. Supposons que dès le mois de février vous fixiez le prix à 17½ sous pour le coton devant être livré au cours de juillet ou août. Votre vendeur en gros met son voyageur sur la route avec ordre de vendre à ce prix, et nécessairement le marchand de détail achète d'après cette base.—R. Oui.

Q. Et si le prix baisse, est-ce que vous protégez le marchand de gros?—R. Non.

Q. Et le marchand de gros ne protège pas le marchand détaillant?—R. Non.

Q. C'est alors une vente directe sur toute la ligne?—R. Oui, comme ceci: lorsque le marché est en hausse, nous sommes toujours obligés de livrer la marchandise. Lorsque le marché est en baisse, le marchand de gros nous dira: "Le marché n'est pas très avantageux, veuillez donc retenir cette commande pour quelques mois"; et, en général, nous retenons la commande.

Q. Est-ce que vous donnez une garantie à l'effet de livrer toutes les marchandises que vous vendez?—R. Nous avons toujours livré chaque livre comprise dans toute commande reçue, bien que même en 1917 nous faisions la livraison de marchandises vendues en 1915. Nous avons livré à 35 sous des marchandises que nous avions payées quarante sous.

Q. Vous avez fait cela par pure bonté.—R. Non, nous l'avons fait en vertu d'un contrat que nous étions tenus de respecter; il nous était impossible de nous en dégager parce que la chose était en dehors de notre contrôle.

Q. C'était de votre faute?—R. Oui. Dans certains cas nous étions en retard de un an et demi à deux ans avec nos livraisons; mais le point sur lequel je voulais attirer votre attention, c'est-à-dire un des risques du commerce, c'est que l'entrepreneur ou le fabricant, lorsque le marché ne lui est pas favorable, demandera très souvent au fabricant de coton de ne pas livrer la marchandise qu'il a commandée et souvent cela est une indication qu'il ne l'achètera pas du tout.

M. Pringle:

Q. Voulez-vous prendre une feuille de papier, et voyons si vous pouvez me donner exactement le chiffre de vos profits pour l'exercice clos le 31 mars 1919. Vous avez la somme de vos recettes, y compris l'intérêt sur le capital placé, soit $3,434,753.58. A même cette somme vous payez les obligations de la Dominion Textile, soit la somme de $193,230. Vous avez alors le total jusqu'ici. Enlevez les $400,000.—R. A enlever, l'ordinaire?

Q. Oui. Cela fait $774,864.50?—R. Oui.

Q. Maintenant, déduisez cette somme des $3,434,752.58 et vous avez le chiffre des profits, à savoir $2,659,888.08. Il n'est que juste de déduire de cela la somme de $1,100,000 englobée par la taxe de guerre et du revenu, ce qui vous laisse un profit net de $1,559,888.08 sur le capital-actions qui, d'après vous, n'a coûté à la compagnie que $500,000, ou sur le capital-actions tel que donné à l'état, à savoir, $5,000,000, soit un peu au delà de 31 pour 100; ainsi, au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 1919, vous avez réalisé un profit de $1,559,888.08 en raison d'un capital qui n'a coûté à votre compagnie que $500,000. Après le paiement de la taxe de guerre et sur le revenu, les

[M. F. G. Daniels.]

octrois de pension et les frais de remplacement de machines, la dépréciation de l'outillage et toute autre allocation que vous jugerez propre à être déduite de vos recettes en ce qui a trait à votre commerce, nous en arrivons à cela?—R. C'est là le résultat. D'autre part, ce n'est pas......

Q. Pouvez-vous me dire ce qui est advenu des $4,500,000 en actions pour lesquelles vous n'avez déboursé aucun argent? Qu'en est-il devenu? Est-ce que cette somme serait passée aux mains des messieurs dont cette commission se compose; et ces messieurs ont-ils pu vendre ces actions sur le marché, parce qu'il m'a été donné de noter l'autre jour que la quote du marché pour ces actions était de 119. Ont-ils pu placer sur le marché ces actions qui ne leur ont pas coûté un sou, et les vendre au public à 119?—R. Je crois que vous êtes dans l'erreur. Je ne sais si l'on peut dire que ces actions ne leur ont pas coûté un sou en argent. Ils ont en premier lieu payé la somme de $500,000.

Q. Je laisse cela de côté.—R. Pourquoi?

Q. Nous avons la somme de $4,500,000; votre capital-actions est de $5,000,000, et vous dites que votre capital-actions a coûté en argent le somme de $500,000?—R. Oui, et que dites-vous des profits provenant de l'achat profitable de cet établissement?

Q. Nous parlons maintenant des faits absolus; le fait est que ce capital-actions de $5,000,000 a coûté, à ceux qui étaient affiliés à la Dominion Textile Company, la somme de $500,000, et à cause de ce placement, ces messieurs ont réalisé cette année un profit d'au delà de $1,559,888?—R. C'est-à-dire après quatorze ans de travail et cela en profits accumulés.

Q. Peu m'importe s'il leur a fallu quatorze ou vingt ans pour en arriver à cela, mais pour cette année se terminant le 31 mars 1919 ils ont réalisé un profit de $1,559,-888.08, et ils ont vendu leur capital-actions au faite du marché, $4,500,000 à 119, et ils ont récolté pour ce capital-actions, à même le peule, la somme d'environ $5,000,000. —R. En parlant de profits, je ne crois pas qu'il soit juste de se placer à ce point de vue; considérez plutôt au point de vue du capital versé dans cette entreprise.

Q. Je le considère comme il doit être considéré; il fallait nous le dire, sans doute, parce que la chose est inscrite aux dossiers, que ce capital-actions au montant de $5,000,000 n'a coûté aux promoteurs de cette entreprise que $500,000 en argent. Quant au reste, ils ont émis des actions privilégiées qu'ils ont vendues, ou qu'ils ont transmises, et ils ont reçu ce capital-actions, qui ne leur a coûté que $500,000 en argent, et ils ont émis des actions ordinaires au montant de $5,000,000 dont le coût était de $500,000, et au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 1919, ils ont réalisé un profit là-dessus de $1,559,888.08; ils ont vendu des actions, lorsque le marché était à sa plus grande hausse, à 119, et ils ont réalisé cela à cause de la somme de $4,500,-000 en actions dont le coût n'était que de la somme que j'ai mentionnée.—R. Si l'on remonte au début de la guerre, la ministère des Finances, croyons-nous, était absolument convaincu que nos actions étaient estimées à leur pleine valeur; en somme on nous a fait savoir qu'en 1914 la somme de $75 par action était raisonnable pour ce stock.

Q. Je constate qu'on les a vendues à 70½?—R. Antérieurement à cela on les a vendues à 87½.

Q. On les a vendues à $86.58, ce qui était le plus haut prix.

M. Stevens:

Q. Il serait peut-être sage de demander au ministère des Finances de reviser leur estimation?—R. Nous leur avons demandé cela.

Q. On pourrait peut-être leur demander de la reviser sous un autre rapport.

M. Pringle:

Q. A mon sens, je n'y vois rien qui serait de nature à nous aider à ce sujet. Nous avons le fait que cette compagnie a réalisé d'énormes profits, et nous devrions

[M. F. G. Daniels.]

maintenant avoir une déclaration à l'effet de savoir quel a été le coût de fabrication pour 1919. Je crois qu'il nous est absolument impossible de porter nos recherches aux trois mille différentes catégories de marchandises que cette compagnie fabrique, mais nous devrions avoir une déclaration générale qui indiquerait le pourcentage de profit qu'elle a réalisé chez le peuple, ainsi que le prix auquel elle a vendu ses produits au public, c'est-à-dire, en sus du coût de fabrication.

M. STEVENS: A ce sujet, je voudrais poser une question à laquelle je ne crois pas qu'ils sera difficile de répondre; nous y avons touché déjà, mais légèrement, et puis nous avons passé à autre chose. Si je me le rappelle bien, M. Daniels nous a dit qu'en réalisant un profit sur ces 14,000,000 de livres de coton brut, sa compagnie était justifiable à cause des incertitudes du marché du coton où elle peut avoir, un jour ou l'autre, à faire face à quelque perte sérieuse; ai-je bien compris?—R. Oui.

Q. Dans ce cas, nous avons découvert que M. Daniels a fait entrer à son actif une quantité de coton de réserve, laquelle réserve, nous a-t-il dit, était destinée également à pourvoir en cas d'une baisse trop prononcée sur le marché qui serait de nature à causer une perte considérable à la compagnie; c'est là la raison de cette réserve?—R. Non, pas le stock de coton; c'est un compte de réserve.

Q. Dont il n'est pas fait mention dans votre état. Il n'en est pas question dans vos états, et cette réserve ajoute cette somme à votre actif; n'est-ce pas?—R. Oui; et il en a été ainsi depuis bien des années.

Q. Voyons, n'argumentez pas; je suis bien en faveur de vous accorder une certaine liberté d'action en vue des vicissitudes du commerce, mais pourquoi une compagnie comme celle que représente M. Daniels s'arrogerait-elle le droit de profiter des incertitudes du marché en faisant ce profit à même les 14,000,000 de livres de coton en question, tandis qu'elle porte, pendant tout ce temps, un compte de réserve destiné spécialement à satisfaire à telle situation?—R. Vous ne parlez point de ce marché désastreux que nous avons eu en octobre.

Q. En plus de cela, nous découvrons que toutes vos marchandises, ou du moins une grande partie, sont vendues d'après un système de vente qui tend plutôt à éliminer la perspective d'un risque; c'est-à-dire, c'est une vente par contrat. Il est vrai qu'à l'occasion vous ayez à subir un revers, que l'autre partie vous soit fautive, mais ceci arrive très rarement et, en général, vous êtes protégés par votre système de vente. —R. Nous ne sommes pas protégés complètement tout le temps; nous ne pouvons pas l'être.

Q. En suivant l'avance vous ne cherchiez pas une protection du genre de celle qu'offre une obligation du gouvernement, étant donné dans ce cas un profit de $1,500,-000 sur un placement de $500,000.—R. L'an dernier nous nous sommes trouvés dans une situation très favorable; à l'heure actuelle, la situation a changé pour nous et nous ne sommes pas favorisés comme nous l'étions en 1917. Nous ne fixons pas le prix du coton brut.

Q. Je comprends cela. Maintenant, permettez-moi de vous poser une question: ce capital de $5,000,000 est-il inscrit dans vos livres comme étant payé?—R. Oui.

Q. Alors, de quel droit légal le considérez-vous comme étant payé?—R. je crois bien que c'est à cause de la clientèle.

Q. Alors, comme je vous le faisais remarquer il y a un instant, vous m'expliquiez la nature de votre dépréciation. Dans votre état il est fait mention de terres, édifices, machines et clientèle dans votre commerce, avec une valeur totale de $12,400,000. Puis vous déduisez de cette somme les $4,500,000 pour clientèle représentant ces actions ordinaires qui ne sont pas payées.—R. Eh bien, cette somme doit être inscrite sous une autre forme; cette somme de $4\frac{1}{2}$ millions n'est pas inscrites dans nos livres comme la clientèle de notre commerce.

Q. Il est possible qu'elle ne soit pas inscrite dans vos livres, mais c'est en réalité ce qu'elle représente.—R. On a aussi fait des changements et nous ne saurions vous

[M. F. G. Daniels.]

dire exactement quelle était la somme inscrite dans nos livres comme représentant cette clientèle, le fait est qu'elle n'est pas aussi considérable que cela.

Q. Quelle partie de cette somme de $12,000,000 représente les machines et les terrains?—R. Je puis vous dire la somme qu'ont coûtée les remplacements.

Q. Je n'ai pas besoin de cela; je veux avoir la valeur réelle.—R. Permettez-moi de vous dire que les remplacements au cours de l'année 1914 nous ont coûté environ $14,000,000.

Q. Ceci représente sans doute le coût initial en plus du coût des améliorations?—R. Je parle ici de l'estimation qui en a été faite en 1914.

Q. Qui est l'auteur de cette estimation?—R. La *Canadian Appraisal Company*".

Q. Cette estimation a-t-elle été faite aux fins de cette transaction?—R. Non.

Q. Pour votre propre gouverne, alors?—R. Oui, pour notre propre gouverne à ce moment-là. Nous n'avons jamais ajouté un seul dollar aux frais du capital depuis l'organisation de la compagnie, c'est-à-dire en 1905. A chaque année nous avons amélioré et augmenté l'établissement dont la valeur a dépassé de beaucoup la somme indiquée dans nos livres. Nous avons jugé, à cette époque, qu'il était à propos d'en faire faire l'estimation, ce qui fut fait.

Q. Quels sont les autres fabricants de tissus dans le pays, à part la Dominion?—R. Il y a la *Montreal Cotton*, la *Canadian Cottons*, la *Hamilton Cotton* et la *Empire Cotton.*

Q. Avez-vous à faire face à une forte compétition?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous vous rencontrés parfois pour discuter la question des prix?—R. Non.

Q. Jamais?—R. Jamais; je ne connais pas de compagnie se trouvant dans l'obligation vis-à-vis une autre au sujet des prix.

M. Douglas:

Q. Il n'en reste pas moins le fait qu'il n'existe pas même une différence de un-huitième de sou dans le prix de différentes sortes de marchandises?—R. Quelle sorte, par exemple?

Q. Dans une sorte de coton gris spécial, il n'y a pas un seizième de sou de différence dans le prix?—R. Je ne savais pas cela. Il y a un grand nombre de ces produits qui ne se fabriquent spécialement que chez nous; je ne saurais dire si quelque autre compagnie les fabrique également. Mais en ce qui a trait à une entente quelconque en matière de prix, le cas n'existe certainement pas.

Q. Vous croyez avoir à faire face à quelque compétition par rapport à vos lignes spéciales de produits dans ce pays?—R. Oui, dans plusieurs lignes; il n'en est pas ainsi en matière d'indiennes.

M. Pringle:

Q. De quelle protection jouissez-vous?—R. Pour les indiennes, 25 pour cent de la Grande-Bretagne.

M. Reid:

Q. Et des Etats-Unis?—R. 32½, je crois. Contre cela, nous avons le droit de douane de 7½ pour cent sur le coton à l'état brut.

M. Pringle:

Q. Quelle protection avez-vous en ce qui a trait aux autres produits de votre manufacture?—R. Cotons gris, Grande-Bretagne, 15 pour 100; cotons blancs, 7½ pour 100; indiennes, 25 pour 100. Nous avons un droit de douane de 7½ pour 100 sur le

[M. F. G. Daniels.]

coton à l'état brut, et cet échange en faveur de l'acheteur en Grande-Bretagne. Sur les cotons gris nous avons une protection d'environ 9 pour 100.

M. Stevens:

Q. Est-ce que vous fabriquez ce tissu dont on fait les salopettes?—R. Est-ce que vous voulez dire cette toile imprimée?

Q. Ces salopettes en coton croisé, comme nous les appelons?—R. C'est un produit de coton canadien.

Q. Vous ne fabriquez pas ces salopettes?—R. Nous fabriquons des salopettes en coton imprimé à raies, c'est un coton bleu et à raies.

Q. Quel était le prix de vente de ce produit en 1914?—R. Environ 18 sous; je ne sais pas au juste, je ne parle que de mémoire.

Q. Est-ce cela?—R. Environ 18 sous; je crois que cela est exact.

Q. A quel prix le vendez-vous cette année?—R. Je ne saurais le dire exactement, mais je crois que nous le vendons maintenant à 31 ou 32 sous.

M. Pringle:

Q. Comment appelez-vous ce produit?—R. Le coutil numéro 250.

M. Stevens:

Q. On le vendait 18 sous en 1914, c'est-à-dire au printemps de 1914?—R. Non, à l'automne de 1914.

Q. Et à combien au printemps?—R. Environ deux sous de moins.

M. Pringle:

Q. Est-ce le 36 ou le 37 pouces?—R. C'est le 30 pouces.

Q. Et on le vend aujourd'hui 32 sous?—R. Oui.

Q. Je constate que la *War Industries Board* des Etats-Unis a fixé à 21 sous le prix de ce coutil portant une largeur de 30 pouces; c'est-à-dire, le 30 pouces n° 285? —R. Non, le 250.

Q. Est-ce que ce 30 pouces, n° 250, correspond au produit que vous vendez aujourd'hui 31 sous?—R. Il nous faut le teindre à l'indigo, l'imprimer et le finir.

Q. Sous quel rapport, croyez-vous, vos prix se comparent-ils à ceux qui ont été fixés par le *War Industries Board* des Etats-Unis?—R. Les prix étaient à peu près semblables jusqu'à ce moment-là. Les fabricants américains l'ont vendu à un prix plus élevé.

Q. Et le *War Industries Board* a fait baisser les prix, et vous dites que ces prix étaient à peu près les mêmes que les vôtres?—R. Oui. L'an dernier, les prix anglais étaient beaucoup plus élevés que les nôtres. En Angleterre, on vendait le drap gris environ 15 pour 100 de plus que nous le vendions une fois le produit imprimé et fini. La différence entre le 250 de 1914 représente au prix de 18 sous, la différence de 7 sous et demi pour notre coton, non compris le droit de douane, soit $13.60; c'est-à-dire, le coton bleu, la livre, contre le prix auquel il se vend aujourd'hui, soit 36 sous la livre pour le produit à l'état brut.

M. Stevens:

Q. Vous ne payez pas ce prix de 36 sous pour une grande partie de votre coton brut?—R. Pour une très grande partie.

Q. Quand, cette année?—R. Oui.

Q. Mais au cours des années antérieures?—R. Je parle de 1918, en comparaison avec le prix actuel de 32 sous.

Q. Pour le coton que vous avez vendu à 32 sous; le coton brut vous coûte 36 sous. Est-ce que le coton brut dont vous faites le tissu vous a coûté 36 sous?—R. Non, je ne parle pas du coût; c'est la valeur du coton au moment d'en fixer le prix. L'indigo coûte 85 sous la livre.

[M. F. G. Daniels.]

Le président:

Q. Vous avez déclaré que la valeur des remplacements faits dans votre établissement en 1914 s'élevait à $14,000,000. Il me semble que ce chiffre est d'environ quatre fois la somme indiquée dans vos états comme étant entrée dans votre commerce?—R. Oh, non.

M. STEVENS: Puis il y a les obligations.

Le TÉMOIN: Il y a des obligations pour la valeur d'environ $7,400,000.

M. PRINGLE: Des obligations et des actions pour la somme de $14,323,000.

Le TÉMOIN: Il vous faut allouer pour les améliorations et les agrandissements faits au cours de ces quatorze années. Pendant plusieurs années nous avons diminué le dividende jusqu'à 5 pour 100 et placé les profits accumulés dans le compte de l'établissement.

Le président:

Q. La différence entre la somme en argent que vous avez placée dans les affaires et la valeur des remplacements faits dans l'établissement représente les profits que vous avez remis dans le commerce?—R. Pas entièrement. Lorsqu'on a acheté les compagnies à l'automne de 1904, on l'a fait à très bas prix. La valeur physique en était beaucoup plus élevée que le prix auquel les actionnaires ont vendu. Ces compagnies n'avaient pas déclaré de dividendes depuis cinq ou six ans et elles ont pratiquement été vendues au taux de leurs recettes.

M. Pringle:

Q. Vous pensez que les personnes qui ont été assez habiles pour acheter ces propriétés à un taux moins élevé que leur valeur réelle devraient avoir droit à ces quatre millions et demi?—R. De fait, les personnes qui ont acheté ces compagnies ne connaissaient absolument rien au sujet de la fabrication du coton, et à ce moment-là j'étais sous l'impression que les acheteurs prenaient un risque considérable.

Q. Ils ont assez bien réussi?—(Pas de réponse).

Q. Et cette réserve mystérieuse, voudriez-vous nous en faire connaître la valeur?—R. Croyez-vous que cela soit nécessaire?

Q. Je le pense. Si vous voulez nous donner quelque raison valable pour ne pas nous le dire, très bien; mais je ne vois pas quelle raison vous pourriez avoir. Où se trouve cette réserve?—R. On la déduit de la somme de coton brut portée dans l'inventaire.

Le président:

Q. Je crois qu'on devrait savoir cela. Si vous réfléchissez un moment vous allez comprendre qu'il y va de votre propre intérêt comme de celui du comité que nous connaissions tous ces détails; sinon, nous communiquerons à la presse du pays une déclaration à l'effet que la compagnie *Dominion Textile* refuse de parler et cherche à cacher certains détails qu'il importe au public de connaître.—R. Je ne tiens pas à cela; je n'ai pas d'objection à dire toute la vérité, mais je m'oppose à ce que ma déclaration soit connue du public.

M. Stevens:

Q. Pourquoi vous opposez-vous à cela? Je n'en vois pas la raison.

Le président:

Q. Si vous voulez nous faire connaître la raison de votre opposition, nous serons satisfaits.—R. Nous avons jugé à propos de maintenir ce stock en réserve. Si vous

[M. F. G. Daniels.]

connaissiez les difficultés auxquelles nous avons eu à faire face en matière de prix, vous comprendriez mieux qu'il est sage d'avoir un petit quelque chose de côté.

M. REID: Un petit quoi? De quoi parlez-vous?

M. PRINGLE: Une petite réserve.

M. Reid:

Q. Mais de quoi se compose cette réserve?—R. En 1911, 1912 et 1913, nous nous sommes trouvés dans une situation très favorable en ce qui a trait au coton brut; en 1914, surtout au début de la guerre, nous avions pris une certaine attitude quant au marché de coton brut. Nous avons jugé que les prix en étaient trop élevés. Nous ne vendions pas de nos propres marchandises, et nous nous sommes protégés contre le mauvais état du marché du coton brut. Nous avons vendu, à ce moment-là, au taux de 13 et 13½ sous, alors que plus tard nous achetions le même produit à 6¾. C'est au compte de réserve que nous avons porté ces profits.

M. Pringle:

Q. Vous feriez mieux de nous dire le montant de ce compte et en finir avec cela.

Le président:

Q. Ce profit que vous avez porté au compte de réserve a été accumulé comme résultat d'une spéculation dans le coton?—R. On l'a accumulé à cause d'une protection contre un marché en baisse.

Q. Je comprends bien la raison de cette accumulation, mais si je vous ai bien compris, vous avez dit tout à l'heure que la somme de cette réserve, ou d'argent placé sur ces marchandises et tenu en réserve, a été accumulée par spéculation dans les cotons?—R. Il y a de la spéculation dans presque tout achat de coton.

Q. Je voulais établir une différence entre le résultat de la fabrication du coton et celui de la spéculation sur le marché du coton?

M. STEVENS: C'était un profit réalisé dans l'achat des cotons.

M. Pringle:

Q. Je suis sous l'impression que tous les fabricants sont tenus de profiter du marché s'ils veulent se protéger eux-mêmes?—R. Oui.

Q. La chose se résume à ceci: vous avez une réserve. Vous ne voulez pas nous en faire connaître la nature ni l'étendue et cela pour des raisons que je ne m'explique pas. Pourquoi ne tenez-vous pas à nous dire cela?—R. Je n'ai pas d'objection à tout vous déclarer, mais je m'oppose...

Q. Pourquoi ne tenez-vous pas à ce que le public sache que vous avez une réserve? Nous connaissons le chiffre de vos profits, nous avons devant nous toutes vos autres déclarations; pour quelle raison ne voulez-vous pas nous dire candidement ce que vous avez mis de côté à titre de réserve destinée à vous protéger contre la baisse du marché du coton?—(Pas de réponse).

Le président:

Q. Est-ce parce que vous ne voulez pas faire connaître au marché de coton le fait que vous avez cette réserve?—R. Le marché de coton n'a rien à voir là-dedans. En premier lieu, pour revenir à la vieille histoire, lorsque nous avons fait cette réserve, c'est-à-dire lorsque je suis entré au service de cette compagnie en 1909, je voulais faire certaines dépenses en vue d'améliorations. On me fit savoir que je pouvais faire toutes les dépenses nécessaires payables à même le surplus, à savoir, une fois les dividendes

[M. F. G. Daniels.]

payés, mais je n'avais pas le droit d'aller plus loin que cela. Lorsque nous avons fait cette réserve il y avait une clameur constante, et à chaque année de prospérité on se plaignait de tous côtés pour une augmentation de dividendes. Si nous avions fait connaître cette réserve, il n'y a pas de doute que nous aurions été forcés d'augmenter le chiffre des dividendes. Nous avons alors jugé qu'il y allait des meilleurs intérêts de la compagnie de mettre cet argent de côté parce que tout comme on avait réalisé ce profit on pouvait le perdre aussi bien.

M. Davidson:

Q. Est-ce au public ou aux actionnaires que vous ne tenez pas à faire connaître ce fait?—R. C'est aux actionnaires.

M. Reid:

Q. Vous nous avez dit que le fait en était indiqué dans votre inventaire?—R. Non; cette réserve est déduite de l'inventaire.

Q. Vous dites qu'elle est déduite de votre inventaire?—R. Oui.

Q. De quelle manière pouvez-vous la déduire de votre inventaire si elle n'y est pas inscrite?

M. Pringle: Leur inventaire indique une somme de tant, et cette somme devrait être plus considérable que le montant indiqué.

M. Reid: Alors, elle n'est point déduite.

M. Pringle: Elle n'est pas indiquée. Ça se résume à ceci: pourquoi tourner autour du pot? Si vous, messieurs du comité, désirez avoir ce renseignement de la part de M. Daniels, vous n'avez qu'à le dire et M. Daniels sera tenu de s'y conformer.

M. Stevens: Nous le désirons, et je propose...

Le témoins Tout ce que je demande c'est de ne pas rendre la chose publique.

Le président:

Q. Ceci est une enquête publique.—R. Très bien, allez-y. Cette réserve est d'un million de dollars. Cette somme ne provient pas des affaires de l'an dernier. Elle est là depuis des années.

M. Davidson: Elle provient de votre commerce dans les cotons.

M. Pringle: C'est une sage mesure. Ils ont là un million de dollars et s'ils retournent sur le marché ils sont passibles de le perdre.

Le président:

Q. Vous dites que, pour l'exercice clos le 31 janvier 1918, le total de vos recettes s'élevait à $16,850,278.78 et que la somme de vos profits se chiffrait à $1,873,374.41?—R. Je ne me rappelle pas les chiffres exacts.

Q. C'est-à-dire un profit d'environ 11.11 pour 100 de vos recettes?—R. Oui.

Q. Vous dites que le 31 janvier 1919, la somme de vos ventes a récolté $23,666,-216.6 , et que vos profits se sont élevés à $3,434,752.58, soit 14.5 pour 100 de vos recettes?—R. Oui, environ cela.

Q. M. Pringle vous a interrogé au sujet de vos profits au 31 janvier 1919. Après avoir pourvu à la taxe de guerre et tous les autres déboursés à porter contre le total du surplus, il vous restait un revenu net de $1,559,888.08, soit 6.6 p. 100 de vos recettes. Vous avez réalisé un profit qui aurait pu être distribué en entier parmi vos actionnaires sans diminuer en quoi que ce soit votre actif de 6.6 p. 100 du chiffre des affaires que vous avez faites pendant cet exercice.

[M. F. G. Daniels.]

Q. 6·6 pour 100 des recettes se chiffrant à $23,666,216.66?—R. Oui.

Q. C'est là votre profit net?—R. Oui.

Q. Est-ce bien cela?—R. Je n'ai pas calculé cela mais je crois que ce doit être à peu près cette somme.

Le témoin est renvoyé.

M. PATON est rappelé.

Me serait-il permis de lire ceci; c'est un état qu'on m'a demandé ce matin de préparer et je crois qu'il contient tous les renseignements désirés; avec votre permission, M. le Président, j'en donnerai la lecture de sorte qu'il puisse entrer dans vos dossiers.

OTTAWA, le 17 juin 1919.

M. G. B. NICHOLSON, député,
Président, Comité de la cherté de la vie,
Chambre des Communes, Ottawa.

MONSIEUR,—Concernant le témoignage que j'ai rendu devant la Commission, on m'a demandé de faire connaître le chiffre du capital affecté à notre commerce. J'ai l'honneur de vous faire savoir que le 31 janvier 1916 notre capital-actions était

de	$ 600,000 00
Surplus	442,050 60
Capital utilisé	$1,042,050 60
Le 31 janvier 1917,	
Notre capital-actions était de	600,000 00
Le surplus	644,955 34
Capital utilisé	$1,244,955 34
Le 31 janvier 1918,	
Notre capital-actions était de	600,000 00
Le surplus	644,594 16
Capital utilisé	$1,244,594 16
Le 31 janvier 1919,	
Notre capital-actions était de	600,000 00
Le surplus	1,010,427 68
Capital utilisé	$1,610,427 68

Les chiffres qui précèdent ont été extraits de nos états financiers et doivent être classés sous le titre capital, comme le reconnaît la Loi taxant les profits d'affaires, article 7, paragraphe 4, comme suit:

"Pour les objets de la présente loi, la réserve réellement intacte, ou les profits accumulés d'une compagnie constituée en corporation doivent être inclus comme partie de son capital."

J'ai l'honneur de soumettre respectueusement que, à mon sens, on devrait considérer les profits que nous avons réalisés comme pourcentage de notre production et sur le capital réellement utilisé, lequel, dans notre cas, comprend le capital-actions et

[M. F. G. Daniels.]

le surplus tel qu'indiqué plus haut, et non pas seulement comme pourcentage sur notre capital-actions.

J'ai l'honneur d'être, monsieur,

Votre tout dévoué,

(Signé) W. E. PATON,
Gérant de la "Paton Manufacturing Co.", de Sherbrooke.

M. Pringle:

Q. Vous avez placé une partie de vos surplus, d'après votre déclaration, et vous en retirez des profits?—R. Oui.

Q. Ce surplus n'est pas placé dans la fabrication de vos produits, vous l'avez placé dans des obligations de guerre et autres valeurs; il est vrai qu'on vous crédite de cela mais aussi vous en retirez des bénéfices?—R. C'est vrai.

M. D. N. PANABAKER est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Où faites-vous votre commerce?—R. Je représente la maison R. Forbes & Company, Limited, de Hespeler.

Q. Est-ce une compagnie constituée en corporation?—R. Oui.

Q. On ne vous trouve pas à l'échange?—R. Non, monsieur.

Q. Est-ce une charte provinciale que vous avez?—R. Non, fédérale.

Q. Est-ce que vous avez votre état annuel?—R. Non, je ne l'ai pas, mais, si vous permettez, j'ai ici des renseignements concrets que le Comité appréciera.

Q. On vous a demandé d'apporter votre état annuel, n'est-ce pas?—R. Non, pas que je sache.

Q. On a donné au secrétaire du comité des instructions à cet effet?—R. Je n'ai rien vu de cela dans l'avis qui m'a été adressé.

Q. Voulez-vous lire l'avis qui vous a été remis?—R. Ce que j'ai apporté, monsieur le Président, n'est que ce qui peut se rapporter à quelques catégories de marchandises que nous fabriquons, le prix de revient, le prix de vente et le profit.

Q. Au cours de quelles années?—R. Je fais des deux dernières années un seul état. Dans l'autre état je n'ai indiqué que nos listes actuelles; l'autre est un état comparatif des prix de revient, des prix de ventes et des profits.

Q. Alors, d'après l'état préparé le 16 juin 1919, le worsted, 12-13 onces?—R. 12 et 13 onces.

Q. Puis vous avez les "laines filées chez-nous", "laines filées importées", "Moyenne", "Coût du matériel", "Main-d'œuvre et frais supplémentaires", "Total", et "Ventes"?—R. Oui.

Q. Et les frais de la main-d'œuvre, les frais d'exploitation et ceux du matériel s'élèvent à $3.61?—R. Oui.

Q. La verge, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Maintenant, au sujet du worsted 12-13, vous en fixez également le coût total à $4.—R. Oui.

Q. Et votre prix de vente pour ce 12-13 est de $4.25, ce qui donne 17 pour 100 de profit; et votre 14-16, vous le vendez à $4.75, ce qui donne un profit de 18 pour 100?—R. Oui.

Q. En calculant le coût, est-ce que vous prenez en considération la dépréciation dans votre roulant?—R. Oui, tout ces frais se rapportent à cela.

[M. W. E. Paton.]

Q. Maintenant au sujet du 712—je présume que c'est là un numéro de la marchandise?—R. Oui.

Q. La serge de laine 13-14 qui vous coûte $3.71, vous le vendez à $4.25 la verge et réalisez un profit de 14½ pour 100?—R. Oui.

Q. Et le numéro 717, le 15-15 onces, le coût en est de $4.34 et vous le vendez $4.75, ce qui vous laisse un profit de 10 pour 100?—R. Oui.

Q. Et le 718, 17-18 onces, le coût total est de $4.75 la verge et vous le vendez $5 la verge, soit un profit de 6 pour 100.—R. Oui.

Q. Puis vous déclarez que "nous avons une ligne de marchandises à meilleur marché et contenant du coton qui se vend à des prix variant de $2.35 à $3.90 la verge"; quel est votre profit sur ces marchandises?—R. A peu près la même chose.

Q. Je crois que vous avez manqué votre vocation, vous auriez dû entrer dans le commerce des cotons?—R. Oui.

Q. Vous dites aussi que "les cinq catégories standard de marchandises indiquées sont fabriquées exclusivement de laines australiennes pures"?—R. Oui, nous ne voulons pas que le public soit sous l'impression que nous fabriquons ces produits avec des plumes et de la fourrure, tel que le déclaraient certains journaux l'autre jour. J'ai une autre déclaration à faire.

Q. Est-ce que vous pouvez garantir l'exactitude de cette déclaration que vous venez de faire?—R. Oui, je suis prêt à le faire. Mais notre situation au sujet de la fabrication de ces marchandises est celle-ci; jusqu'en ce moment et depuis les années antérieures à la guerre nous étions capables d'acheter les laines filées de manière à produire ces marchandises à un prix inférieur à celui qu'il nous en aurait coûté pour filer cette laine en Canada; par conséquent nous n'avions pas les machines nécessaires pour préparer la laine pour ces étoffes. Nous dépendions toujours de l'Angleterre qui nous fournissait une grande partie de notre laine filée antérieurement à la guerre, de fait même au cours de la guerre nous avons encore reçu des laines d'Angleterre en assez grande quantité, et les prix qui vous sont indiqués et auxquels nous avons vendu notre production de l'année sont basés sur la moyenne du coût de production, c'est-à-dire, sur la base de 50-50 pour 100 du coût de production des laines filées chez nous. Maintenant, voici la situation: la production des laines en Grande-Bretagne est devenue plus dispendieuse, le prix en augmente toujours et à moins que nous puissions filer nous-mêmes plus de la moitié de notre laine, il nous sera impossible de réaliser ce pourcentage de profit sur nos recettes, et tout semble indiquer que nous ne pourrons pas produire cette somme de laine filée chez nous.

Q. Ces chiffres sont des estimations préparées?—R. Oui, et nos marchandises se vendent d'après ces estimations.

M. Douglas:

Q. Ces marchandises peuvent bien ne pas être livrées mais elles sont vendues?—R. Je parle du commerce de cette année, nous avons justement terminé notre bilan d'après ces prix.

Le président:

Q. Avez-vous quelque chose à montrer au sujet de votre livraison de l'an dernier?—R. Ces prix un peu plus bas que ceux de l'an dernier.

M. Stevens:

Q. Ceux de l'an dernier nous seraient plus intéressants pour la raison qu'ils sont en réalité les vrais prix?—R. Pas nécessairement.

Q. L'exercice est clos pour vous et vous êtes censés savoir exactement les résultats de votre propre commerce?

[M. D. N. Pannabaker.]

Le président:

Q. Avez-vous en mains les laines destinées à la fabrication des tissus?—R. Nous n'en avons pas en très grande quantité.

Q. Alors, si le prix baisse, vous réalisez un profit?—R. Certainement, il y a cela à considérer.

M. Pringle:

Q. Quel est le chiffre de vos affaires?—R. Pendant la guerre, nous avons fait des affaires au montant de deux à trois millions de dollars.

Q. Combien d'employés avez-vous?—R. Entre 700 et 800.

Q. Quelle protection avez-vous au sujet de ces marchandises?—R. Environ 30 pour 100 contre l'Angleterre.

Q. Vous n'avez pas cela si vous en déduisez le 5 pour 100?—R. Oui.

Q. Il vous reste encore le 30 pour 100?—R. Oui, si je comprends bien le budget.

Q. Est-ce que votre production est destinée en grande partie aux fabricants de confections au Canada?—R. Vous voulez dire l'étoffe que nous fabriquons?

Q. Oui?—R. Je ne saurais vous en donner exactement la proportion sous ce rapport; une grande partie de nos produits le sont. Je vous ferai remarquer que la valeur totale de l'étoffe en habits n'excède pas la somme de $17.50.

M. Reid:

Q. Comment ces fabricants peuvent-ils vendre un complet pour la somme de $21?—R. C'est une étoffe de laine très fine.

M. Pringle:

Q. Pour une étoffe de ce calibre on payerait probablement de $50 à $60 pour un complet?—R. Je vous montrerai un échantillon de notre étoffe.

M. Devlin:

Q. Est-ce que vos produits teints se comparent bien avec les marchandises importées?—R. Oui, si l'on veut entrer dans les technicalités.

Q. On dit toujours que vous n'avez pas encore atteint de degré de perfection dans la teinte que l'on a atteint dans les pays étrangers. Ce produit est-il de laine pure?—R. Oui, c'est de la laine australienne.

M. Pringle:

Q. Et vous vendez cela pour $5 le yard?—R. Oui.

Q. Combien de verges pour un complet?—R. De 3¼ à 3½.

Q. Cela représente $17.50?—R. C'est une sorte d'étoffe que nous ne fabriquons que depuis un certain temps. Ceci (montrant l'échantillon) se vend à $2.75 le yard

Q. Que coûterait un complet de cette étoffe?—R. Vous n'avez qu'à multiplier $2.75 par trois et demi.

M. Stevens:

Q. Qui est-ce qui vend vos marchandises?—R. Toutes les compagnies de gros.

L'hon. M. Fielding:

Q. Sont-ce là les meilleures qualités de marchandises?—R. Oui.

Q. Comment se comparent-elles avec les marchandises anglaises ordinaires? Pensez-vous qu'elles soient aussi bonnes?—R. Je le crois.

[M. D. N. Pannabaker.]

Q. Même parfois supérieures?—R. En plus d'une occasion tout récemment que notre prix était de $1.50 de moins que celui des mêmes marchandises anglaises.

M. Douglas:

Q. Où faites-vous votre commerce?—R. Avec les marchands de gros.
Q. Les marchands de gros?—R. Oui.

L'honorable M. Fielding:

Q. Est-ce que vous vendez aux tailleurs ou seulement qu'aux commerçants?—R. Aux commerçants seulement.

M. Pringle:

Q. Savez-vous ce que le marchand détaillant paye pour cela?—R. Je ne le sais pas.
Q. Quel est le prix de cela (montrant l'échantillon)?—R. $4.25.

M. Stevens:

Q. Sont-ce les marchandises indiquées à cette liste?—R. Oui, ceci (montrant l'échantillon) se vend à $2.75. Ce n'est que récemment que nous avons commencé à le fabriquer.
Q. Est-ce pure laine?—R. Toute laine.
Q. Est-ce qu'il y a un mélange de laine canadienne là-dedans?—R. Pratiquement toute de la laine importée.
Q. Quel est votre capital-actions?—R. $940,000.
Q. Quel est votre capital versé?—R. Tout est versé.
Q. En argent?—R. Cette compagnie a été établie avant ma naissance, et elle représente une accumulation de toutes ces années. Il n'y a pratiquement pas de capital fictif.

M. Pringle:

Q. C'est une corporation fermée?—R. Oui.
Q. Quels dividendes avez-vous payés?—R. Jamais plus de 7 à 10 p. 100; ordinairement 7 pour 100; une année ou deux nous avons payé 10 p. 100.

M. Stevens:

Q. Quel surplus avez-vous?—R. Je ne puis vous le dire; ce n'est pas moi qui s'occupe de la finance.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous faire connaître votre bilan pour les dernières six années?—R. C'est beaucoup demander, mais si vous y tenez on vous donnera satisfaction. Cela ne relève pas de ma division, mais je vais essayer de vous le procurer si c'est possible. Si le bureau de la taxe l'a entre ses mains, il devrait être assez facile de l'avoir.
Q. Est-ce que le ministère des Finances n'a pas votre bilan annuel?—R. Oui, monsieur.

M. Douglas:

Q. Quel a été votre taux de profit l'an dernier?—R. Vous voulez parler des dividendes?

[M. D. N. Pannabaker.]

Q. Non, votre profit?—R. Je ne puis pas vous donner ces renseignements; cela ne relève pas de ma division.

Q. Vous avez le chiffres des dividendes payés?—R. Oui, sept pour cent.

M. Davidson:

Q. Avez-vous augmenté votre capital au moyen de votre surplus à chaque année?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Il n'y a pas de laine canadienne dans les échantillons que vous avez là?—R. Aucune. On ne pourrait pas le faire avec de la laine canadienne.

M. Douglas:

Q. Est-ce que la laine australienne entre dans ce pays sans droit de douane?—R. Non.

Q. Quel est le droit de douane à payer?—R. 7½ pour 100.

Q. C'est-à-dire depuis l'établissement de la taxe?—R. Oui.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous dites que le prix de revient du matériel pour un complet, c'est-à-dire la meilleure étoffe, serait d'environ $17.50?—R. C'est là le prix maximum.

Q. Vous savez, d'après observation générale, ce que coûterait un complet chez un tailleur ordinaire?—R. Je ne saurais vous le dire. Je sais qu'un de mes amis de Toronto demandait récemment ce que couterait un complet. Le tailleur lui a répondu que le drap dont était fabriqué le complet qu'il portait couterait aujourd'hui environ $65. Il lui expliqua la chose en disant que les prix des fabricants augmentaient toujours et que c'était la cause des prix élevés. Mon ami lui demanda alors ce que, à son avis, le fabricant recevrait pour ce drap particulier. Il ne le savait pas, mais mon ami était en mesure de lui dire que le fabricant touchait exactement $14.50 pour le complet, et il voulait savoir ce qu'il advenait du reste des $65.

M. Pringle:

Q. Comment vos prix se comparent-ils avec ceux des autres filatures?—R. Je ne saurais vous le dire exactement. On m'a dit qu'une autre filature vendait à meilleur marché que nous.

Q. Et la filature de Caldwell; comment ses prix se comparent-ils aux vôtres?—R. Je n'en sais rien, leurs produits ne sont pas comme les nôtres.

M. Douglas:

Q. Ils fabriquent leurs produits avec de la laine canadienne?—R. Peut-être plus que nous le faisons nous-mêmes.

Q. Ne fabriquez-vous pas la grosse laine à quatre brins?—R. Je ne connais pas cette marchandise.

Q. Quelles sont vos marques?—R. Ce sont des marques que le marchand de gros veut avoir pour placer sur ses paquets. Chaque commerçant de gros a son étiquette particulière.

M. Pringle:

Q. Pour des laines filées?—R. Oui.

[M. D. N. Pannabaker.]

Le président:

Q. Vous vendez les laines filées?—R. Oui, et j'ai ici les prix de nos laines filées depuis deux ans.

Q. Ceci couvre deux ans?—R. Oui, 1918 et 1919.

Q. Voici votre état: prix coûtant en 1918, $1.27, vendu à $1.35, profit 8 pour 100. Classe B coûtant $1.37½, vendu à $1.45, profit 7 pour 100. Classe E, coûtant $1.44, vendu à $1.55, profit 8 pour 100. Classe SS, coûtant $1.51½, vendu à $1.62½, profit 8 pour 100. Classe F, coûtant $2.37, vendu à $2.60, profit 10 pour 100. Classe FF, coûtant $1.80, vendu à $1.95, profit 8⅓ pour 100.

Q. C'est le coût estimatif?—R. C'est le coût sur lequel nous basons nos taux et ils sont aussi exacts qu'il est possible de les donner.

M. Douglas:

Q. Est-ce de la grosse laine à quatre brins?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Vendez-vous seulement au marchand de gros ou vendez-vous aussi aux tailleurs?—R. Non, nous ne vendons qu'aux marchands de gros.

Q. C'est-à-dire aux marchands de confections?—R. Aux fabricants de confection.

Q. Vous ne vendez pas aux tailleurs?—R. Non.

Q. Pour quelle raison?—R. Le tailleur achète trois yards et demi d'une sorte d'étoffe et trois yards et demi d'une autre sorte.

Q. Ils ne font pas tous comme cela?—R. Il y en a, et le commerce d'un tailleur est si peu considérable que ça ne nous payerait pas de vendre notre marchandise de cette façon.

Q. Je peux vous conduire chez un tailleur de cette ville à qui vous pourriez vendre quatre pièces d'étoffe?—R. C'est possible.

Q. Vendriez-vous à un tailleur comme cela?—R. Non, nous faisons affaires avec les marchands de gros, et ne pouvons pas faire affaires avec les deux.

Q. Vendriez-vous à Eaton?—R. Oui.

Q. Est-ce un magasin de détail?—R. Comme vous voudrez.

Q. Je vous le demande?—R. Je n'en sais rien; je suppose que c'est un magasin de détail.

Q. Eaton est un marchand détaillant?—R. Oui, mais il achète en quantités que nous pouvons vendre.

Q. Est-ce que le tailleur n'est pas obligé de faire concurrence à Eaton?—R. Je le suppose.

Q. Vous pourriez répondre oui ou non?—R. Bien, il ne l'est pas, parce que chez Eaton on fait le commerce des confections. Les tailleurs confectionnent les complets sur commande et ces vêtements se vendent toujours plus cher que les confections.

Q. Ne confectionne-t-on pas de complets sur commande chez Eaton?—R. Pas à ma connaissance.

Le président:

Q. La plus grande partie de son commerce consiste en confections?—R. Il n'y a pas de doute à ce sujet.

M. Reid:

Q. Vous refuseriez de vendre à un tailleur?—R. Nous ne sommes pas en état de faire ce commerce, nous n'avons pas les facilités nécessaires. C'est-à-dire qu'il nous

[M. D. N. Pannabaker.]

faudrait augmenter de beaucoup notre personnel de bureau et nos dépenses seraient plus élevées.

Q. Votre marchandise est préparée par grosses balles; est-ce bien cela?—R. Nous vendons en aussi grandes quantités que possible. Malheureusement même le commerce de gros est tout fractionné; on demande tant de variétés d'étoffe que les fabricants n'ont pas l'occasion d'en réduire le coût de fabrication à son minimum.

Q. Quelle est la plus petite balle que vous vendez?—R. Nous vendons à la pièce et non à la balle.

Q. Combien de pièces à la fois?—R. Cinq pièces, et assez souvent beaucoup plus que cela surtout dans les lignes régulières. Lorsque vous vendez des étoffes de luxe les quantités sont moindres.

Q. Faut-il que les cinq pièces soient toutes de même qualité et de même patron?—R. Oui, toutes de la même couleur.

Q. Je connais des tailleurs qui achèteraient cinq pièces du même patron?—R. Mais ou tireriez-vous la ligne? Si vous faites affaires avec un tailleur, comment pouvez vous en laisser de côté un autre? Combien de maisons de gros achèteraient de vous si vous faisiez affaires directement avec les détaillants.

M. Davidson:

Q. Pourriez-vous réduire le coût de production si la demande de variétés étaient moins grande?—R. Oui, et le coût élevé peut en grande partie être attribué à la demande de patrons différents, et on nous demande surtout des patrons voyants. C'est exactement comme si vous alliez chez un boucher et demandiez les meilleurs morceaux. La marchandise à bon marché est laissée de côté, on ne veut que la meilleure, et comme c'est la demande qui détermine le prix, et qu'on ne produit pas de laine en quantité suffisante pour satisfaire la demande, il s'en suit que les prix de la marchandise de luxe augmente tous les jours, mais il n'en est pas de même pour les étoffes plus grossières.

M. McCoig:

Q. Ne pourriez-vous pas limiter le nombre de patrons que vous fabriquez? Ne pourriez-vous pas vous entendre et les uniformiser?—R. Nous le pouvons quelquefois mais nous ne nous entendons pas ensemble. Nous n'avons pas d'association pour fixer les prix et tout dépend de la marchandise que nous pouvons obtenir d'Angleterre en ce qui concerne nos ventes de la saison. On peut y obtenir toutes les variétés désirées.

M. Davidson:

Q. Est-ce que les étoffes de luxe donnent une meilleure durée que les étoffes grossières?—R. Pas dans tous les cas.

M. Douglas:

Q. Avez-vous des clients à Toronto?—R. Oui.

Q. Qui sont-ils?—R. Je ne crois pas devoir les nommer. Je crois que vous devriez demander ces renseignements à ceux qui sont en mesure de vous les donner. Je ne crois pas que nous devrions établir une différence ici et dire qui ils sont. Je ne pourrais nommer tous nos clients, et je ne crois pas qu'on devrait m'obliger à en nommer aucun.

Q. Vous ne pourriez pas nous dire quels sont les prix exigés par les marchands de gros des détaillants pour les différentes lignes de marchandise?—R. Non, je regrette de ne pouvoir le faire, mais je suppose que nous pourrions vous obtenir ce renseignement.

[M. D. N. Pannabaker.]

M. REID: Je crois que nous devrions demander au témoin de nous laisser ses échantillons d'étoffe.

M. PRINGLE: Je crois qu'il serait de bonne politique de sa part de le faire.

Le TÉMOIN: Je voudrais établir une comparaison entre ces différentes étoffes et je crois que ça ne sera pas un mal de le faire. Vous comprendrez mieux la question ensuite.

M. Davidson:

Q. Au sujet de l'autre question, vous dites que la différence réelle entre les étoffes de luxe et les étoffes grossières consiste plutôt dans l'apparence et le dessin que dans la durée?—R. Je n'aurais pas dû dire cela, parce que je crois que le Yorkshire peut fabriquer une ligne de marchandise avec du matériel à bon marché qui surpassera presque certaines étoffes de bonne qualité. J'allais justement faire une déclaration au sujet de ce gris léger si vous me le permettez. C'est une marchandise que nous vendons, comme je vous l'indique dans l'état, à une pesanteur de 12 à 13 onces; elle coûte actuellement $3.61 et nous la vendons à $4.25. J'en ai un échantillon importé ici lequel a été obtenu par un de nos voyageurs en 1913.

M. Reid:

Q. Ce sont des étoffes importées?—R. C'est un échantillon importé que notre voyageur s'est procuré en 1913, le 30 mars. Je l'ai tenu dans mes cartons depuis cette date. A cette époque nous le vendions comme étoffe importée d'une pesanteur de 14 onces, mais nous le vendons et l'avons vendu depuis des années sur la base de 14 onces.

M. Davidson:

Q. Importée d'Angleterre?—R. Non, de notre propre fabrication. Cet échantillon est importé d'Angleterre. Nous la vendions alors par nous-mêmes à $1.30 la verge. Nous établissions le coût au cours de la saison—ce n'est pas le coût établi lorsque nous l'avons vendu car nous ne l'aurions pas vendu à un si faible profit, mais le marché nous était contraire et nous vendions $1.30 ce qui nous coûtait $1.29. Au mois d'août de la même année on vendait encore cette étoffe rendu à Toronto à $1.26 la verge, y compris les droits de douane. Je vous donne cela comme exemple de la concurrence contre laquelle nous avons dû lutter en 1913, avant la guerre, alors que je pourrais dire que les lainages bruts étaient à un prix aussi élevé que dans les dix années précédentes, et aussi élevés qu'ils l'avaient été depuis 16 ou 17 ans. A ce sujet, cela pourrait vous intéresser, messieurs, de savoir qu'aucun fabricant n'est assez sage ou assez heureux pour acheter son stock lorsque le marché est à la baisse et pour être capable de vendre alors que le marché est à la hausse. Telle n'a pas été notre expérience, et nous avons vendu ces marchandises dans l'automne de l'année précédente pour être livrées l'année suivante, ou durant les six premiers mois de cette année, à $1.30, mais lorsque nous avons payé le prix de nos lainages pour effectuer ce prix de vente, le drap nous a réellement coûté $1.29, ce qui fait un profit d'un sou par verge. Ce sont des conditions qui redeviendront plus ou moins normales, je pense, après les conditions anormales de la période de guerre actuelle, et elles démontreront, je crois, d'une manière concluante, que la fabrication des marchandises pour ce débouché n'est pas toujours un commerce rémunérateur, et si dans un ou deux ans, ou dans trois ou quatre ans, ou même dans une succession d'années, un fabricant peut être assez heureux pour réaliser un profit, il n'est pas toujours possible de réaliser du profit sur chaque transaction. Il y a autre chose que je pourrais dire à propos de notre compagnie et je pense qu'elle s'applique dans une grande mesure à un grand nombre de compagnies de ce pays, je ne connais pas d'exception, il peut y en avoir une, où une entreprise manufac-

[M. D. N. Pannabaker.]

turière peut réaliser du profit, mais dans des cas de ce genre, le fabricant ne place pas ses capitaux au hasard, il les utilise tout de suite dans une autre partie ou pour l'extension de son commerce. Il peut se lancer dans une autre entreprise, et quelquefois ces nouvelles entreprises échouent au lieu de réussir. Je sais que telle a été notre expérience dans notre propre cas. Le public semble être sous l'impression que lorsqu'un homme réalise quelque piastres elles soont oubliées et ne sont plus jamais employées pour l'avantage de la communauté avec laquelle il vit. Je pense que ce comité devrait mettre en pleine lumière cet élément du commerce: le public s'empare aujourd'hui de tout ce qu'il peut utiliser pour causer de l'agitation et des troubles, et je pense qu'il serait du ressort de ce comité d'exposer au public quelques-uns des faits qui indiquent constamment le contraire, et que les profits réalisés dans un commerce quelconque ne sont pas une perte, ils sont utilisés dans un autre commerce, et dans le développement du pays en général.

M. Pringle:

Q. Je pense que le comtié aimerait obtenir certains renseignements, je pense qu'il aimerait voir un état de vos profits, j'ignore pour combien de temps avant la guerre, mais, disons, pour 1913, 1914, 1915, 1916, 1917 jusqu'à nos jours, faisant voir les recettes brutes et les recettes nettes. Il aimerait aussi avoir un état de l'argent placé dans l'entreprise et les chiffres d'affaires.—R. J'aimerais avoir un mémoire de cela par écrit; je ne puis me le rappeler. J'aimerais à vous promettre, messieurs, que nous allons faire notre possible afin d'avoir les chiffres que vous désirez. J'aimerais à dire que durant les années de guerre l'unique élément qui a permis de réaliser les profits qui n'étaient pas possibles durant les années précédentes, en ne prenant pas en considération l'absence de la concurrence, c'était la si grande demande de marchandises que les marchandises dépréciées dans les filatures, qu'on est ordinairement forcé de vendre à perte, il était possible d'en disposer durant les années de guerre à des prix qui ne comportaient aucune perte.

Q. On nous a appris ce fait ce matin, il n'y a pas de doute qu'il y avait une absence de concurrence durant la période de guerre, et par conséquent, les fabricants de ce pays étaient en mesure de demander des prix plus élevés pour leurs marchandises?—R. Sans doute il y a eu une grande augmentation dans les prix pour la raison que nous ignorions quelle quantité des stocks énormes pouvait nous rester sur les bras et sans espoir de les vendre.

Q. Il n'y a pas de doute que les prix de la main-d'œuvre et des matières premières ont augmenté, mais il y a aussi ce fait que vous n'avez pas eu à faire face à la concurrence de la Grande-Bretagne, à laquelle vous auriez eu à faire face en temps normal?—R. Je soumets que nous n'avons pas profité de la situation, parce que si nous l'avions fait, nous aurions pu élever nos prix beaucoup plus que nous l'avons fait. C'est un fait absolu.

Q. Lorsque nous aurons reçu votre état ce comité aura l'occasion de juger ce que vous avez fait durant la guerre.

M. Devlin:

Q. Nous avons entendu des témoignages ici à l'effet que d'autres fabricants d'étoffes ont reçu de grosses commandes des Etats-Unis durant la guerre.—R. Oui.

Q. Est-ce que je pourrais vous demander si votre firme a reçu des commandes des Etats-Unis?—R. Nous n'avons pas reçu une seule commande des Etats-Unis.

Q. Avez-vous refusé d'accepter des commandes avant d'approvisionner vos propres clients?—R. Je puis dire que le ministère de la Milice s'est adjugé presque la totalité de la production de notre filature. Il nous a envoyé ses représentants pour juger du chiffre de notre production, et le ministère de la Milice a acquis presque la totalité de notre production. Nous fabriquions le khaki et le gouvernement fixait les

[M. D. N. Pannabaker.]

prix, de sorte que l'élément du prix excessif se trouvait éliminé et, à d'autres époques lorsque nous ne fabriquions pas de khaki, nous essayions de fournir d'autres marchandises à nos clients réguliers, de sorte que nous n'avions pas la moindre excuse de nous adresser aux Etats-Unis pour avoir des commandes.

Q. Vous avez préféré accepter des commandes à un prix inférieur ici qu'aller aux Etats-Unis et réaliser un profit plus élevé?—R. Nous n'avons jamais cherché à faire des affaires en dehors du Canada, nous n'avons jamais eu encore l'occasion de le faire.

M. Davidson:

Q. Son patriotisme n'a pas été mis à l'épreuve?—R. C'était absolument ainsi, je ne pense pas qu'il faille s'adresser aux Etats-Unis pour faire de l'argent d'après le principe américain; nous aurions pu réaliser des profits énormes des Etats-Unis, mais nous les avons refusés. Ma déclaration est absolue sur ce point.

Q. Voyez-vous la perspective que les prix baissent?—R. Je pense que nous avons baissé les prix de 50 sous sur les meilleures marchandises. Je pense que nous courions un risque, et j'ignore si nous allons perdre ou gagner sur cette transaction.

Le TÉMOIN: Je désire attirer votre attention sur le fait que nous avons estimé une réduction de $60,000,000 dans nos profits pour cet exercice.

On renvoie le témoin.

M. Hugh Clayton est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Votre compagnie, la *Toronto Carpet Company*, est constituée en corporation en vertu des lois fédérales ou provinciales?—R. Je l'ignore.

Q. Votre compagnie est constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Quel est votre capital?—R. Peut-être que je devrais offrir ici quelques mots d'explication. Si ce comité s'enquiert sur la fabrication des étoffes, la *Toronto Carpet Company* ne fabrique pas d'étoffe. Il y a quatre ans, ou plutôt à l'automne de 1914, le gouvernement lui a demandé—il n'y avait rien à faire dans la fabrication des tapis —si elle pouvait employer ses machines à la fabrication des couvertures, ce qui a été fait. Après le premier lot de couvertures, nous avons essayé de fabriquer du khaki, et nous avons acheté des Etats-Unis des machines d'occasion pour la fabrication des lainages, nous les avons fait envoyer par messagerie, et nous avons commencé la fabrication du khaki pour la milice. Il y a eu deux ans le mois dernier, la *Barrymore Company* a été organisée, et je suis arrivé ici des Etats-Unis. Avant cela j'ai eu de l'expérience en Angleterre, où je suis né. Je suis venu de Philadelphie afin de commencer la fabrication des étoffes pour les civils. Avant cela, la *Toronto Carpet Company* n'avait rien fabriqué autre chose que ce qui était requis pour les besoins de la milice. Depuis deux ans, je fabrique, à part une certaine quantité de khaki pour le gouvernement, des marchandises pour le commerce domestique, sous la raison sociale de *Barrymore Company*, qui a un capital de $1,000,000. Comme M. Panabaker et M. Forbes, je n'ai pas compris cette assignation, ce qu'elle voulait dire exactement, et j'ai apporté avec moi comme eux les prix des différentes étoffes. Je vous les ai apportés basés sur les prix des étoffes que nous fabriquons.

Q. Vous allez les laisser?—R. Oui. Le nombre de pièces est marqué au crayon représentant à partir de 50 par pièce dans le cas de quelques-unes. La première liste que nous examinons c'est la liste des vêtements d'hommes. On trouve le prix de vente au bas, mais la manière par laquelle nous établissons le coût de cette pièce de marchandises est illustrée au long.

[M. D. N. Pannabaker.]

Q. Prenons cette première pièce de marchandise; le coût est indiqué comme étant de $2.26?—R. Oui.

Q. Et votre prix de vente?—R. $2.75. Mais il y a 2½ pour la vente, 2 pour 100 pour l'escompte au comptant, 2 pour 100 pour la perte, 2 pour 100 pour les marchandises dépréciées. Ces dépréciations ont été causées dans une grande mesure par le manque de teintures auquel nous avons dû faire face. C'est une mesure de précaution. Cela indique un profit net de 9·36 pour 100.

Q. C'est une de vos meilleures étoffes, n'est-ce pas?—R. Non, c'est une étoffe commune. En voici une (montrant un échantillon) que nous vendons au détail pour $2. Elle n'accuse que 4 pour 100 de profit. Ce sont des vêtements d'hommes, la moitié de laine et la moitié de coton tressé, fabriqués spécialement pour les garçons.

Q. Vous dites que votre profit est de 6·18 pour 100?—R. Non, 4 pour 100 sur cette étoffe.

Q. La suivante indique que le coût est de $2.32, votre prix de vente, $2.75 et votre profit de 6·18?—R. Cela n'y est pas indiqué correctement. Ces deux-ci sont ajoutés. Ils appartiennent au 9½ pour 100 couvrant la vente, l'escompte, la perte et ainsi de suite.

Q. Votre prix de vente est de?—R. $2.75.

Q. Et vous réalisez un profit de 6·18?—R. Oui, sur les étoffes à pardessus.

Q. La suivante coûte $2.07, le prix de vente $2.75, ce qui vous donne un profit de 15·26?—R. C'est pour ces vêtements d'hommes. Il y a les vêtements de femmes pour lesquels nous courons plus de risques.

M. Devlin:

Q. Et vous réalisez de plus gros profits?—R. Et le risque est plus grand. C'est l'étoffe qui se vend le meilleur marché actuellement.

Q. La suivante est: coût $3.16, prix de vente, $4.15, ce qui fait un profit de 14 pour 100. C'est pour des vêtements d'hommes. C'est une étoffe semblable à celle dont M. Panabaker a parlé, une laine australienne avec un remplissage australien.

Q. Comment ce prix se compare-t-il avec celui de la *Forbes Company*?—R. Il est à peu près le même, bien que j'imagine que la Forbes soit de qualité un peu meilleure. Je pense qu'elle est un peu plus élevée.

M. Reid:

Q. Est-ce que vous employez beaucoup de laine canadienne dans la fabrication?—R. Nous n'en employons pas. Je n'ai pu me servir que d'un seul lot qui venait de Lethbridge, c'était de la belle laine. Chacun de ces échantillons contient de la belle laine.

M. Devlin:

Q. Est-ce que vous employez une grande quantité de glu?—R. Non, nous ne nous servons pas de glu.

M. Pringle:

Q. La suivante coûte $2.46, le prix de vente est de $3.15, ce qui donne un profit de 14 pour 100. C'est une étoffe à pardessus?—R. Non, c'est le nouveau velours à reflet d'argent que toutes les femmes veulent avoir pour leurs capes.

Le président:

Q. Combien le vendez-vous?—R. $3.15.

M. Davidson:

Q. Combien y en aurait-il dans un manteau de dame?—R. 2¼ verges.

[M. Hugh Clayton.]

Le président:

Q. C'est pour cela qu'une dame paierait $125?—R. J'ai vu la même chose dans un étalage à $75.

M. STEVENS: Elle renfermerait pour moins de $10 de drap. Quelqu'un va être puni pour ce fait.

M. Pringle:

Q. La dernière coûte $3.37 et le prix de vente est $4.50, faisant voir un profit de 9·33 pour 100?—R. Cela s'appelle le crystal de Bolivie.

M. Davidson:

Q. Je suppose que la demande est encore plus considérable dans le cas des vêtements de femmes que dans le cas des vêtements d'hommes?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous ne pouvez nous soumettre les états financiers de votre compagnie?—R. Non.

Q. Depuis combien de temps votre compagnie existe-t-elle?—R. Il y a eu deux ans au mois de mai.

Q. Est-ce une corporation canadienne?—R. Oui.

Q. Est-ce que les capitaux sont canadiens?—R. Ce sont tous des capitaux canadiens. C'est réellement la *Toronto Carpet Company.*

Q. Savez-vous quels dividendes elle paie?—R. Huit pour cent.

Q. Savez-vous quelle est sa réserve?—R. Non.

Par M. Stevens:

Q. Quelle a été votre chiffre d'affaires au dernier exercice?—R. Je ne le sais pas, vraiment. Je puis vous donner un chiffre approximatif.

Q. Un chiffre approximatif?—R. Environ $700,000.

Q. Combien avez-vous d'employés?—R. J'ai environ quatre cents employés qui travaillent à cette étoffe seulement.

Q. Où se trouve votre établissement?—R. Au numéro 1179 rue King ouest. Nous avons construit un nouvel édifice.

L'hon. M. Fielding:

Q. Est-ce que votre compagnie est la même que celle à laquelle J. T. Murray est intéressé?—R. Oui. c'est la même compagnie.

M. Stevens:

Q. Combien d'espèces d'étoffes fabriquez-vous?—R. Ce sont pratiquement celles que j'ai vendues. J'en ai un grand nombre. Nous en fabriquons pour le compte du gouvernement roumain. Voici notre liste principale.

M. Douglas:

Q. Je veux vous poser une question à propos d'une déclaration qui a paru dans la presse d'Ottawa il y a quelques jours. Cette déclaration provient du président de la succursale d'Ottawa de l'association des marchands détaillants. Voici ce qu'il dit:

> "Il n'y a pas d'excédent de laines ou de de lainages au Canada et le marché n'a jamais été si peu approvisionné qu'il l'est maintenant. Les fabricants ne veulent pas accepter de commandes devant être livrées immédiatement.

[M. Hugh Clayton.]

"Les prix sont plus élevés: il n'y a pas d'indice de baisse.

"Tous les prix sont plus élevés que ceux d'il y a quelques mois, et il n'y a rien qui fait présager une baisse prochaine. Les prix actuels sont plus élevés qu'ils l'ont été depuis un grand nombre d'années tant au Canada qu'en Angleterre."

Cette déclaration est en réponse au rapport présenté par le docteur McFall au ministre du Travail il y a quelques jours.—R. Je dirais que nous ne sommes pas en mesure d'accepter une commande pour une verge de marchandise avant février ou mars. Tout notre stock est vendu d'avance. Lorsque nous avons fait ces estimations des prix des marchandises nous avons laissé nos voyageurs vendre jusqu'à un certain point, et puis nous leur avons dit de cesser. J'ai constaté alors que notre production était vendue à l'avance en tant que les matières premières nous permettaient de le faire, et après avoir fait cela, un grand nombre de personnes sont venues nous voir et nous ont demandé la permission de placer des commandes, et nous leur avons dit d'attendre à l'année prochaine, mais nous n'avons pas haussé ces prix. Après avoir fait ces estimations, les prix ont été les mêmes pour tous les acheteurs. Les marchands de gros et les gens faisant le commerce en gros des vêtements avaient tous les vêtements qu'il leur fallait pour un an. Cela n'avait rien à voir avec les autres, parce que les fabricants et les revendeurs avaient leurs stocks en magasin. Nous savons qu'ils vont nous donner des commandes pour d'autres marchandises. Si j'avais les machines et que je fusse en mesure de les fabriquer, je pourrais peut-être accepter des commandes pour environ 2,000 pièces d'étoffe pour des vêtements de dames.

Q. Je voulais dire plus particulièrement les vêtements d'hommes.—R. Je ne puis pas dire autant à ce sujet, parce que je n'ai pas fait des affaires aussi considérables dans le commerce des vêtements d'hommes que dans celui des vêtements de femmes.

M. Devlin:

Q. Pourriez-vous nous donner la moyenne de vos profits pour le dernier exercice? —R. A peu près 12 pour cent.

Le président:

Q. Sur votre chiffre d'affaires ou sur votre capital?—R. Non, parce que c'est la valeur du profit sur ce genre de marchandises,—la valeur du profit sur ces marchandises.

M. Davidson:

Q. De combien avez-vous augmenté votre capital au cours des deux dernières années?—R. Nous venons de commencer. Nous n'avons commencé qu'en mai 1917. C'est-à-dire dans le cas de la *Cloth Company*.

M. Pringle:

Q. Et vous avez payé un dividende de 8 pour 100 pour les deux exercices?—R. Oui.

Q. Vous pouvez nous dire la raison pour laquelle on a pu mettre de côté un fonds de réserve dans ces deux exercices?—R. Je ne pourrais vous le dire.

Q. Mais nous pouvons avoir un état?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. La principale caractéristique de ce témoignage c'est la valeur des étoffes. Même si elle était un peu plus cher ou un peu meilleur marché, cela ne ferait pas une bien grande différence dans le coût de la production ou dans le coût de l'étoffe à robe ou

[M. Hugh Clayton.]

dans le coût des vêtements de dames?—R. Prenons les numéros 2400 et 2500 que vous voyez sur ces feuilles. Je remarque que M. Panabaker a parlé d'un complet dont l'étoffe lui avait coûté $17.50. Nous avons vendu une étoffe pour un complet et l'étoffe a coûté seulement $6.50. Naturellement, il n'était pas d'aussi bonne qualité que l'autre, mais il conserve sa forme et il donne un bon usage, et il ne renferme que pour une valeur de $6.50 d'étoffe. Nous l'avons réduite de dix à quinze pour cent. Je les ai réduites le plus que nous avons pu, et je vais vous dire ce qui nous a obligé à le faire. Nous n'égalisons pas les prix, mais la *American Woolen Company* a envahi le marché et a fait du tort à tout le monde. Elle a ouvert un établisement ici et elle a tenté d'inonder ce marché de matières premières, et ils nous ont étonné par les prix qu'ils demandaient, et nous en avons souffert plus que certains de nos voisins, parce que nous faisons le commerce des vêtements de femmes et que c'était un commerce de vêtements de femmes que nous encouragions surtout, et j'ai dit: "Nous allons vendre ces étoffes au prix coûtant plutôt que de laisser les Américains s'en emparer", et nous avons baissé nos prix le plus possible.

Q. Les prix pour le commerce de cette année sont inférieurs à ceux du dernier exercice?—R. Oui.

Q. Et cependant les prix que vous demandez au consommateur augmentent dans une proportion déraisonnable?—R. Oui, et nous avons vendu tous ces matériaux, et tout ce qui était au même prix et nous ne l'avons jamais changé.

M. Douglas:

Q. A quelles autres personnes avez-vous fait des ventes?—R. A Nesbitt et Auld et W. R. Brock.

Q. A Moneypenny?—R. Non, je ne crois pas que nous lui ayons rien vendu Nous n'avons guère la qualité qu'il achèterait. Il a acheté presque exclusivement des marchandises importées. Je connais M. Moneypenny personnellement.

Q. Avez-vous fait des ventes à la compagnie Simpson?—R. Pas directement à la compagnie Simpson, parce qu'elle se trouve précisément dans le même cas que la *T. Eaton Company.* Simpson se fait faire tous ses vêtements de dames par une entreprise séparée. C'est la *Thompson Manufacturing Company.*

M. Stevens:

Q. Vous leur vendez?—R. Oui. Nous vendons à la fabrique de la *T. Eaton Company* et la fabrique vend à leurs magasins, et ce sont deux entreprises séparées.

Q. Vous ne vendez pas directement au tailleur ordinaire?—R. Non, nous ne lui vendons pas.

Q. Pourquoi pas?—R. Il ne pourrait pas nous donner une commande assez forte pour qu'elle fût profitable. Ce n'est pas profitable pour nous de fabriquer moins de quatre ou cinq pièces d'un patron. Nous l'ourdissons, et la mise en place de la chaîne dans le métier à tisser, si vous savez ce que c'est qu'un métier à tisser, prend ordinairement, pour le faire d'une manière profitable et heureuse, 600 verges, ce qui fait dix pièces.

Q. Soixante verges à la pièce?—R. Oui, et quand tout est tissé il n'en reste plus que 50. Elle se rétrécit dans le procédé du finissage. Cela coûte presque autant pour l'ourdir, à quelque sous près, de la placer sur la grosse bobine, d'y placer tous les bouts, le patron et de tout disposer sur la bobine. Cela coûte autant. Il faut faire entrer les bouts en dedans et cela nous coûte autant d'argent de la placer dans la bobine. Notre métier à tisser ne fonctionne pas et les frais d'administration sont les mêmes quand nous plaçons une pièce que si nous en plaçions dix. Ce n'est pas profitable de vendre directement de la filature au petit tailleur.

[M. Hugh Clayton.]

Le président:

Q. N'est-il pas vrai que le tailleur achète dans une très grande mesure en longueure d'habillement pas du tout à la pièce?—R. Oui.

Q. Et que le marchand de gros ou le revendeur réduit encore la pièce en longueurs de vêtement?—R. Oui, cela est exact.

Q. Et qu'il la distribue?—R. Oui.

Q. Est-ce que la quantité est la seule épreuve de votre méthode de vente, lorsqu'un petit marchand achète seulement une quantité?—R. Oui.

Q. Parce qu'il envoie de petites commandes?—R. Oui.

M. Reid: Cela est tout à fait satisfaisant, je connais plusieurs tailleurs qui achètent en grandes quantités.

Le témoin est renvoyé.

M. D. N. Panabaker est rappelé.

M. le président, j'ai oublié de vous dire, et je pense que cela devait être consigné, que nous n'avons pu aucunement faire face à la demande d'étoffes cette saison, et en toute justice pour les marchands de gros, je pense que je devrais dire qu'ils doivent s'adresser à d'autres que les fabricants canadiens, j'en suis très certain, pour obtenir une grande proportion de leurs étoffes et paient une plus grosse somme pour les avoir, de sorte que nos prix ne seraient réellement pas une base pour l'établissement de leur coût.

M. Douglas:

Q. Vous voulez dire que cette condition s'applique actuellement?—R. Oui, pour cette saison-ci.

Q. Mais cela ne s'appliquerait pas à un terme d'années?—R. J'espère que non.

On renvoie le témoin et le comité s'ajourne.

Mercredi, 18 juin 1919.

Le comité spécial chargé de faire une enquête sur les prix des produits alimentaires et autres nécessités de la vie s'est réuni, chambre 112, à onze heures ce matin. Le président, M. G. B. Nicholson, occupait le fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Hocken, Nesbitt, Nicholson, président (Algoma), Reid (Mackenzie) et Stevens.

M. A. C. Pyke est appelé, assermenté et interrogé:

Le président: M. Pringle m'a téléphoné à neuf heures et demie pour m'annoncer qu'à la suite de circonstances regrettables, il ne pouvait se rendre ici. M. G. F. Henderson, C.R., se chargera des interrogatoires pour aujourd'hui.

M. Henderson:

Q. Vous êtes secrétaire d'une organisation. Veuillez me dire le nom de cette organisation?—R. Les Epiciers en gros d'Ontario.

Q. En quoi ce corps diffère-t-il de l'Association des épiciers dont on parlait il y a un certain nombre d'années, au cours d'un procès qui se déroulait il y a quelques années en Ontario?—R. C'est l'organisation qui a remplacé ce corps.

Q. Est-ce que l'organisation d'alors a été dissoute à la suite de ces procédures judiciaires?—R. Non.

Q. Qu'en est-il advenu?—R. Je ne suis pas aussi bien renseigné à ce sujet que certains autres marchands de gros qui se trouvent ici. Je ne suis à Toronto que depuis quelque dix-huit mois.

Q. Je visais simplement à prendre le chemin le plus court. Je pourrais peut-être épargner du temps en lisant l'esquisse que le juge Falconbridge, pour le jugement duquel nous avons tous de grands égards, nous faisait de l'historique de cette organisation. Vous êtes peut-être en mesure de nous dire si ceux qui font partie de la nouvelle organisation sont les mêmes que ceux qui composaient l'ancienne association?—R. Presque les mêmes, avec de nouveaux membres.

Q. Etes-vous un corps constitué en corporation?—R. Non.

Q. Avez-vous des règlements, une constitution ou autre chose de ce genre?—R. Non.

Q. Vous êtes une de ces organisations dont les membres se réunissent simplement de temps à autre, et qui probablement croient plus prudent de ne pas trop avoir de documents écrits?—R. L'association a été organisée dans le but de promouvoir les intérêts des épiciers en gros. Nous avons reçu une charte du gouvernement fédéral pour la *Canadian Wholesale Grocers' Association*. Cette charte a été sanctionnée par le Gouverneur général le 6 juin.

Q. Est-ce que ceux-là mêmes qui faisaient partie de cette organisation font aussi partie de l'organisation actuelle?—R. Ils seraient membres de la nouvelle association. Ce sera pour tout le Canada.

Q. Et dans ce cas, vous avez une constitution et des règlements. Existe-t-il quelque document écrit, dont vous pourriez remettre une copie au comité, et qui pourrait le renseigner?—R. Dans la sommation qui m'a été adressée par votre secrétaire j'ai été prié d'apporter avec moi notre livre des délibérations, notre dernier bilan, ainsi que des copies de toutes les circulaires envoyées de notre bureau au commerce du gros et du détail. J'ai ces pièces avec moi.

Q. Je veux savoir ce que vous faites; vous produirez peut-être votre livre de procès-verbaux?—R. Oui (le document est déposé). Voici une copie des procès-verbaux, et ce cahier contient des copies de toutes nos circulaires, et tout ce qui est sorti de notre bureau jusqu'à ce jour.

M. Stevens:

Q. Des circulaires?—R. La dépêche nous demandait d'apporter toutes les circulaires envoyées au commerce de gros et de détail. Nous n'envoyions rien aux détaillants. Toutes ces circulaires sont destinées aux marchands de gros.

Q. Quant le comité exécutif se réunit-il?—R. Tous les mardis, une fois la semaine. C'est-à-dire, l'exécutif de Toronto. Notre comité exécutif se réunit, règle générale, à peu près tous les trois mois.

Q. Quelle différence y a-t-il entre l'exécutif de Toronto et l'exécutif général?—R. L'exécutif de Toronto ne traite que des questions d'intérêt local qui se présentent.

Q. Voyons ce livre de procès-verbaux. En dernière page se trouve le compte-rendu des délibérations d'une réunion des membres de l'exécutif de Toronto, et à titre d'exemple de leurs travaux, nous allons la parcourir. Je vois que certaines personnes étaient présentes. On a fait la lecture des minutes; le secrétaire fait ensuite la lecture de lettres provenant de divers membres de l'association donnant des détails au sujet des wagons dits de colportage mis en exploitation par les maisons de salaisons. Le président a émis l'idée qu'il serait à propos d'instituer un comité du transport au-

[M. A. C. Pyke.]

quel cette question pourrait être renvoyée. Le président a lu une dépêche du secrétaire du *Wholesale Grocers' Guild* du Nouveau-Brunswick. Votre association est-elle une organisation provinciale?—R. Oui.

Q. Chaque province compte-elle une organisation de même nature?—R. Je pense qu'il y en a une dans chaque province.

Q. Etes-vous en bon termes avec elles?—R. Oui, nous échangeons des circulaires.

Q. Nous en arrivons à quelque chose qui ressemble à de l'organisation?—R. Oui.

Q. Voici une dépêche du secrétaire de l'Association du Nouveau-Brunswick qui comporte une opinion sur la manière dont les fabricants de conserves devaient remplir les commandes rentrées pour l'exportation. Comment pouviez-vous savoir la manière dont les fabricants de conserves devaient disposer des commandes rentrées pour l'exportation?—R. Les fabricants de conserves sont à Hamilton, et je pouvais facilement me mettre en communication avec eux.

Q. Qu'est-ce que cela veut dire?—R. On croyait savoir qu'ils avaient reçu de nombreuses commandes pour l'exportation, des commandes d'Angleterre, et nous voulions savoir comment les commandes du Canada seraient remplies. Nous voulions savoir si certains clients ne verraient pas leurs livraisons réduites, ou si on livrerait au pro rata les commandes canadiennes ou les commandes d'exportation, ou si l'on remplirait d'abord les commandes d'exportation, pour voir ensuite aux commandes du Canada. C'était une chose qu'il nous importait de savoir.

Q. Je ne vous saisis pas très bien. Vous craigniez que l'on n'accordât la préférence aux commandes d'exportation sur celles du commerce canadien. Est-ce qu'il n'y avait pas d'autre chose que cela?—R. Rien d'autre que cela.

Q. Ne vous intéressiez-vous pas de savoir à qui les fabricants de conserves pourraient vendre leurs marchandises?—R. Non, nous n'avons rien à faire avec cela.

Q. Existe-t-il une entente entre vous et l'association des *Dominion Canners* au sujet des personnes ou corporations auxquelles elles doivent vendre leurs marchandises?—R. Aucune du tout. Nous n'avons pas d'entente de cette nature avec aucune compagnie.

Q. On a laissé entendre, monsieur Pyke, que vous aviez conclu des arrangements ou que vous aviez des projets d'entente entre vous à l'effet de restreindre le nombre de personnes qui peuvent se procurer des marchandises de ceux qui font partie de votre association?—R. Il n'y a pas du tout d'arrangement semblable.

Q. Au cours d'un témoignage, l'autre jour, on a révélé l'existence d'un établissement, du nom de la *York Trading Company*, qui s'était vu refuser des marchandises par des membres de votre organisation?—R. Je ne connais pas de membres de notre association qui leur aient refusé des marchandises. Non, je n'ai jamais entendu parler de cela avant ce jour.

Q. Vous êtes vous-même, M. Pyke, secrétaire de cette organisation. Etes-vous attaché à quelque autre établissement de commerce.—R. A aucun du tout. Je suis absolument indépendant.

Q. Quel est votre emploi?—R. Secrétaire du *Wholesalers' Guild* d'Ontario.

Q. De sorte que les affaires de cette organisation suffisent à vous tenir occupé?—R. Absolument.

Q. Et, à n'en pas douter, vous n'êtes pas un homme à petit salaire, à ce que j'en jugerais?—R. Je ne tiens pas à répondre à cela.

Q. Je ne veux pas trop m'immiscer, mais je veux savoir en quoi consistent les affaires de cette organisation? Elles sont en quelque sorte autre choes que d'ordre simplement consultatif ou social?—R. Le *Wholesale Grocers' Guild* d'Ontario, se voyant au nombre de 72 membres, a cru qu'il lui serait avantageux d'employer quelqu'un qui consacrerait tout son temps à prendre leur intérêt, à promouvoir les avantages des épiciers en gros, ainsi que l'expose cette brochure. (La brochure est déposée.)

Q. Avec des avantages d'ordre financier en perspective, j'aime à croire?—R. Je le suppose. L'amélioration des conditions commerciales, et ainsi de suite.

[M. A. C. Pyke.]

Q. L'idée n'est-elle pas d'avoir quelqu'un qui constitue en quelque sorte une source centrale de renseignements pour tous les intéressés?—R. Oui.

Q. Et ce tout en s'éloignant rigoureusement, scrupuleusement, de toute mesure législative contre les coalitions?—R. Nous nous efforçons d'éviter cela.

Q. Pouvons-nous supposer, M. Pyke, que vous vous approchez d'une coalition aussi près que vous pouvez le faire sans enfreindre la loi?—R. Je ne dirais pas que c'est ce qu'ils font.

Q. Je ne veux donner à entendre rien d'irrégulier. Mais n'est-ce pas ce à quoi cela correspond, pour ainsi dire?—R. Je ne sais, mais selon moi nous sommes organisés dans le même but que l'Association des Manufacturiers Canadiens, ou l'Association des marchands détaillants, c'est-à-dire pour veiller aux intérêts de l'association.

Q. Prenons la question des prix, par exemple. A la suite de votre travail à titre de secrétaire, ainsi qu'à la suite de conférences sociales et commerciales tenues de temps à autre, n'en est-on pas arrivé à l'uniformité des prix?—R. Parmi nos membres?

Q. Et je vous prie de ne pas croire que je suis en quête de renseignements destinés à servir de base dans une poursuite au criminel.—R. Je suis prêt à vous fournir tous les renseignements.

Q. Vous avez réussi à établir l'uniformité des prix?—R. Nous n'avons tenté rien de tel.

Q. Pourquoi pas?—R. Je l'ignore. Nous n'avions rien tenté dans ce but. Nous avons pensé qu'il pourrait survenir quelque chose en raison de l'arrêté du conseil.

Q. Pourquoi n'avez-vous pas obtenu l'uniformité des prix?—R. Je ne saurais parler au nom des membres. Certains d'entre eux se trouvent ici. Ils pourraient donner des explication à ce sujet.

Q. Vous comptez 72 membres, tenez-vous note des prix qu'exige chaque membre pour ses marchandises.—R. Oh, non, je n'entreprendrais rien de tel.

Q. Dites-moi ce que vous faites?—R. Nous nous occupons de questions de transport; nous nous sommes organisés avant tout à la demande du commissaire des vivres, M. H. B. Thompson.

Q. Vous existiez effectivement longtemps avant que nous n'ayons jamais songé à un commissaire des vivres.—R. Cette association n'existait pas.

Q. Mais l'ancien Grocers' Guild?—R. Je ne saurais rien vous dire au sujet de cette association. Je n'y étais aucunement mêlé à cette époque et je ne saurais vous donner des renseignements autorisés. J'ai une lettre de la commission des vivres dans laquelle on nous recommande de nous organiser.

Q. En parcourant les procès-verbaux, je vois que le secrétaire a reçu l'ordre d'écrire à la commission du commerce d'exportation au sujet de l'embargo sur l'importation des sardines et du saumon en conserves comme étant à l'avantage du commerce en général. M. Kinnear envoie un avis au comité au sujet de la fermeture le samedi. C'est là chose plutôt inoffensive. On a reçu la visite du représentant de la *Gerrard Wire Strapping Company*, qui fit ressortir l'avantage du fil de fer pour l'emballange des marchandises. On décida de demander aux fabricants d'adopter ce mode d'emballage afin d'éviter par ce moyen les réclamations et les creux de route. C'est tout ce qui se passa. Un, deux, trois, quatre et cinq membres, ainsi que le secrétaire, se réunissaient sans autre objet de discussion?—R. Absolument. Ce sont les procès-verbaux.

Q. On ne discutait pas d'autres questions d'intérêt pour le commerce?—R. C'est là une copie fidèle des minutes.

Q. Par exemple, vous continuez par la lecture, par le secrétaire, d'une lettre d'une homarderie dans laquelle on se déclarait prêt à faire une concession d'un demi pour cent pour les creux et les renflements, pourvu que les autres fabricants de conserves fissent la même chose. Cela devient une question d'entente dans le mode d'achat, n'est-ce pas?—R. Dans les achats.

Q. Oui, pour l'achat de cette denrée dont il est question?—R. Non.

[M. A. C. Pyke.]

Q. M. Pyke, nous ne cherchons rien de nature à servir de base pour vous accuser de faire partie d'une coalition illégale, mais nous voulons savoir si les épiciers en gros du Canada, ou les 72 qui en font partie, peuvent s'entendre entre eux pour les achats et les ventes?—R. Vous m'avez demandé cela antérieurement et je vous ai dit: "Non, absolument non." Il n'y a pas d'entente.

Q. N'est-ce pas là un cas où il y a eu entente pour les achats?—R. Il n'est pas question d'achat ici. J'ai essayé d'en venir à un arrangement avec les homarderies afin qu'elles indemnisent les marchands de gros des pertes encourues, qu'ils leur remboursent les pertes dues aux creux de route et aux renflements, qu'ils leur fassent sur facture une diminution d'une demie pour cent en règlement de toutes réclamations pour les creux de route et les renflements.

Q. Vous représentez 72 épiciers?—R. Oui.

Q. Le secrétaire donne lecture d'une lettre de la compagnie Lytle qui demande des renseignements sur un individu de Picton, Ontario. Il s'agit de solvabilité dans le commerce?—R. Oui.

Q. Vient ensuite une lettre d'une personne bien connue à Ottawa et qui demande l'organisation des courtiers en épiceries. Le secrétaire reçoit l'ordre de communiquer avec les courtiers de Toronto pour obtenir leur opinion à ce sujet. Qu'entendez-vous par courtiers en épiceries?—R. Un courtier en épiceries est celui qui vend des marchandises au marchand de gros pour le compte du fabricant.

Q. C'est un commissionnaire qui agit entre le fabricant et le marchand de gros?—R. Qui agit aussi entre deux marchands de gros.

Q. C'est une chose qui intéresse fort le comité. Il y a le fabricant de sucre, par exemple. Le marchand de gros achète du fabricant. Achète-t-il par l'entremise du courtier?—R. Il y a des courtiers.

Q. Pourquoi ne pas acheter directement?—R. Dans le commerce, la voie reconnue est celle qui consiste à passer par les courtiers.

Q. Depuis combien de temps?—R. Je ne sais depuis quand.

Q. Pour quelle raison les 72 membres de votre association ne pourraient-ils pas acheter le sucre directement, et épargner la commission des courtiers intermédiaires?—R. Ils sont sur les lieux. Il y a de la concurrence entre les diverses raffineries, et ils ont leurs représentants sur les lieux, qui rivalisent d'activité chacun dans l'intérêt de leur propre établissement.

Q. De combien de raffineries les marchands d'Ontario s'approvisionnent-ils?—R. Quatre.

Q. Seulement?—R. Oui.

Q. Cela s'étend de la Nouvelle-Ecosse jusqu'à l'ouest d'Ontario?—R. Il y en a une à Halifax, une à Saint-Jean et deux à Montréal.

Q. Et la *B.C. Sugar Refinery*? Je suppose qu'elle ne vise pas au commerce d'Ontario?—R. Non.

Q. Quatre rafineries de sucre seulement?—R. Oui.

Q. Qu'est-ce qui vous empêche, en votre qualité de secrétaire de l'association, d'obtenir des prix de ces raffineries pour vos 72 membres? Pourquoi cette intervention du courtier entre vous?—R. Le courtier est l'homme qui active la vente pour la firme qu'il représente.

M. Nesbitt:

Q. N'est-il pas l'agent vendeur de la raffinerie?—R. Oui. Au lieu de travailler à salaire il est sur pied de courtage. On le paye d'après les ventes qu'il fait.

M. Henderson:

Q. Nous essayons de voir s'il n'y aurait pas moyen de retrancher des dépenses. Dans la pratique, pourrait-on se dispenser du courtier?—R. Non, dirais-je. Il est indispensable.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Est-ce là un procédé régulier en affaires. Jusqu'à quel point cela se pratique-t-il dans toutes vos lignes?—R. Presque toutes les lignes sont vendues par des représentants vendeurs ou des courtiers.

Q. La chose se pratique-t-elle plus souvent aujourd'hui? Dans le cas du sucre, les raffineries n'ont pas de représentants pour la vente?—R. Non, elles ont des courtiers. Certains d'entre eux que nous appelons des courtiers peuvent être à salaire fixe. C'est ce que j'ignore, car cela se passe entre eux et leurs firmes.

M. Hocken:

Q. Est-ce que le courtier vend au détaillant?—R. J'ai entendu parler de certains cas où cela se faisait.

Q. Ils ne sont tenus vis-à-vis de votre association à aucun engagement pour ne pas leur vendre?—R. Aucun engagement du tout.

Q. Est-ce que les producteurs ne sont pas liés par certains engagements vis-à-vis de votre association? Prenez la raffinerie de sucre, par exemple?—R. La seule obligation consiste à distribuer au commerce du détail par l'entremise du gros plutôt que par d'autres intermédiaires.

Q. Il est communément entendu que le chef de maison ordinaire n'est pas censé s'adresser au gros pour ses marchandises. Ce ne serait pas conforme aux bons principes d'affaires. Existe-t-il quelque entente entre les marchands de gros à l'effet de ne pas vendre aux chefs de maison ordinaire?—R. Je ne sache pas que telle entente existe.

Q. C'est une convention d'honneur?—R. Il y a une entente à l'effet qu'ils ne vendront qu'au marchand détaillant.

Q. Qu'entend-on par "l'organisation des courtiers"—R. Ils sont organisés. Dans presque tous les autres centres sauf la province d'Ontario. Ils ont une association de courtage.

Q. Pour la même raison que vous avez la vôtre?—R. Précisément, pour surveiller les intérêts des courtiers.

Q. Je vois ici qu'il est question des taux de transport des marchandises, vient ensuite une lettre d'un autre individu, qui se plaint de magasins à rayons et d'autres de London qui vendent le savon en détail aux consommateurs à des prix inférieurs à ceux des prix courants du gros. Cela se produit périodiquement dans les magasins à rayons, je suppose?—R. Oh, oui.

Q. Si le courtier vendait au détail, celà affecterait-il le marchand de gros au point de vue de ses commandes?—R. Oui. De l'avis du marchand de gros il ne serait pas juste de vendre au gros, et ensuite de vendre au client. J'entends dire au même prix.

Q. S'il vendait au détaillant il ne ferait pas autant d'affaires avec le commerce de gros?—R. Non, je ne crois pas.

M. Henderson:

Q. Est-ce que ces minutes que je viens de lire sont de même nature que les autres? Elles ne fournissent guère d'éclaircissements, dans ce cas.—R. Oui, elles sont toutes-là.

Q. A présent, voyons les circulaires envoyées par l'association. Chacune de ces circulaires, si je comprends, est adressée à chacun de vos membres. Débutant en février 1919, voici une circulaire portant qu'une certaine compagnie met sur le marché un nouveau coco en carton, et que les ventes se restreindront au commerce du gros. Il y est question d'escompte. Cela est-il d'usage courant?—R. Oui, c'est la coutume.

Q. Feriez-vous affaires avec eux s'ils conduisaient leurs ventes d'autre façon?—R. Non. Nous avons essayé, partout à la chose était possible, d'otbenir du fabricant qu'ils distribue ses marchandises par l'entremise des marchands de gros.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Dans la pratique, achetez-vous par l'entremise de fabricants qui font affaires directement avec le détaillant?—R. La chose s'est faite, mais ils n'auraient pas l'appui que reçoivent les fabricants qui se bornent à traiter avec le gros.

Q. Cela ne se ferait que dans des cas d'urgence?—R. Oui.

Le président:

Q. En d'autres termes, M. Pyke, le marchand de gros activera la vente des marchandises du fabricant qui ne vend que par les intermédiaires que vous avez établis—R. La vraie méthode, croyons-nous, consiste en ce que le fabricant doit vendre aux marchands de gros; ensuite le marchand de gros vend au détaillant, et ce dernier enfin au consommateur.

M. Devlin:

Q. Quelle est la moyenne des bénéfices des marchands de gros pour l'an dernier—R. Je n'ai pas de statistiques là-dessus. Ces chiffres ont tous été envoyés au docteur McFall, du service des statistiques.

Q. Elles sont maintenant entre les mains du gouvernement?—R. Oui, pour les huit dernières années, pour tous les marchands de gros.

Q. Vous répétez simplement les témoignages déjà entre les mains du commissaire du coût de la vie?—R. Oui.

Q. Au sujet des courtiers, n'est-il pas nécessaire que le courtier vende au marchand de gros?—R. Nécessaire en quel sens?

Q. N'est-il pas forcé d'agir ainsi?—R. Non, il n'est pas obligé. Aucun marchand de gros ne l'y oblige.

Q. Feriez-vous affaires avec un courtier qui vendrait directement au détaillant?—R. Ce courtier ne recevrait pas le même encouragement.

Q. Est-ce que cela ne signifie pas pour ainsi qu'il serait mis hors d'état de continuer les affaires?—R. Oui, en ce qui concerne le commerce de gros.

Q. Par conséquent il est obligé de vendre par l'entremise des maisons de gros. Vous faites aussi bien de le reconnaître, monsieur Pyke. Je sais qu'il en est ainsi.

M. HENDERSON: Oui, il ne pourrait rester en affaires s'il en était autrement.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce une question, pour le fabricant, de décider s'il doit s'adresser directement au marchand de gros ou au détaillant?—R. Précisément.

M. STEVENS: En parcourant les lettres, j'y trouve des circulaires qui contiennent de véritables révélations.

M. Henderson:

Q. En date du 21 février, voici une autre circulaire. Je constate que l'on a échangé force correspondances avec les divers fabricants d'épiceries au sujet de la garantie des prix advenant une baisse sur la quantité non vendue entre les mains des commissaires, et ils ont le plaisir de vous apprendre que les firmes suivantes consentent à cette garantie. Viennent ensuite quatorze des fabricants les plus importants et les mieux connus du Canada. Vous avez pris des arrangements avec ces gens en vue de coopérer avec eux pour maintenir les prix en hausse?—R. L'arrangement comportait le remboursement au marchand de gros au cas d'une baisse des prix sur ce qu'il avait en magasin.

Q. Dans ce cas pourquoi le rembourseriez-vous?—R. Supposons que survienne une baisse du prix du sucre, soit de 75 cents le sac, et que le marchand de gros en ait 100 sacs en magasin, or en vertu de cette entente, le fabricant lui accorderait $75 pour la baisse.

[M. A. C. Pyke.]

M. Douglas:

Q. Etendiez-vous la même mesure de protection aux clients du détail?—R. Je crois que cela s'est fait en plusieurs circonstances, mais il n'y avait pas d'entente à ce sujet. D'ailleurs, il ne s'est produit de baisse nulle part.

M. Nesbitt:

Q. Aucune baisse dans les quatre dernières années?—R. Cela se trouvait à cette époque de grave incertitude lors de la signature de l'armistice.

Le président:

Q. Est-ce que le manufacturier vous donne la garantie qu'il maintiendra les hauts prix, ou bien vous assure-t-il le remboursement si les prix baissent? On vous garantit contre toute perte, mais c'est le manufacturier qui supporte la perte?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Vous dites que l'intermédiaire pour la distribution des marchandises doit être le marchand de gros, que le manufacturier devrait traiter avec le marchand de gros, ce dernier avec le détaillant et le détaillant avec le consommateur. C'est là le médium reconnu. Vous n'en portez que l'extrémité protégée à votre propre section commerciale. Où le consommateur tire-t-il quelque profit de cela?—R. Il serait très difficile de transmettre les marchandises directement au consommateur. Cela pourrait peut-être se faire. Je ne sais pas. Ce serait difficile à faire.

Q. Pourquoi ne pas les transmettre au détaillant? Si vous êtes protégé, pourquoi le détaillant ne le serait-il pas?—R. Je ne pourais pas?—R. Je ne pouraris pas répondre d'une manière précise si les marchands de gros transmettent cela au commerce de détail ou non.

M. Nesbitt:

Q. En fait, vous agissez pour le commerce de gros.—R. Absolument.

M. Douglas:

Q. Il dit que la bonne méthode de distribution est par l'entremise du commerce de gros, qui décourage les courtiers à commission de traiter directement avec le commerce de détail, de sorte qu'il veut que ce soit une distribution loyale; toute protection accordée devrait certainement suivre tout l'enchaînement au lieu de ne passer que par un seul chaînon.

M. Henderson:

Q. Vous vous occupez du commerce de gros seulement, et peut-être les détaillants viendront-ils à vous s'ils ne l'ont déjà fait?—R. Oui.

Q. Connaissez-vous un cas où le marchand de gros ait protégé un seul détaillant? —R. Il doit y en avoir un grand nombre mais je n'en connais aucun.

M. Devlin:

Q. Vous parlez de douze manufacturiers, qui ont signé un accord. Ils vous ont donné avis par écrit qu'ils vous garantissaient contre toute baisse de prix. Voulez-vous nous donner leurs noms?

M. Henderson: Les noms sont ici. Je ne pensais pas qu'il serait nécessaire de les publier. La date est celle du 21 mars.

[M. A. C. Pyke.]

M. NESBITT: C'est pour les manufacturiers chose ordinaire que de garantir contre un fléchissement des prix.

M. HENDERSON: La circulaire donne lieu à cette interprétation.

M. STEVENS: Pour le stock en magasin.

M. Henderson:

Q. Alors je remarque une circulaire en date du 27 mars, disant que la *Vancamp Product Company* a consenti à distribuer ses marchandises par le commerce de l'épicerie en gros exclusivement. La circulaire ajoute que la marge de bénéfice accordée au marchand de gros est suffisante et que ce dernier espère que vous lui donnerez un loyal appui. Ceci est caractéristique, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. C'est une grosse maison?—R. Oui.

Q. Est-ce là un nouvel accord?—R. La compagnie s'était tenue à l'écart du marché pendant quelques années et elle y revenait.

Q. Avait-elle vendu directement au détaillant à un moment donné?—R. Je ne sais pas.

M. Douglas:

Q. Pourquoi les gens de la compagnie Vancamp ne faisaient-ils pas distribuer leurs produits dans tout notre pays?—R. Ils n'avaient pas de représentants; ils n'étaient donc pas en mesure de pousser la vente de leurs marchandises, et graduellement ils perdirent contact.

Q. Pendant combien de temps?—R. Je ne sais pas exactement. Trois ou quatre ans, je crois.

Q. Avant cela ils distribuaient leurs marchandises au Canada?—R. Ils avaient un pied-à-terre, pas très important.

M. Stevens:

Q. Faisaient-ils leur distribution au détaillant?—R. Je ne le crois pas.

M. DOUGLAS: En fait, c'est ce qu'ils faisaient. Les produits de la Vancamp étaient des articles que l'on trouvait très communément dans toute épicerie du Canada il y a quelques années, mais depuis trois ou quatre ans ils ont disparu du marché? —R. Je présume que c'est parce que ces gens-là n'ont pas poussé la vente.

Q. Avez-vous déjà eu quelque dispute pour avoir vendu exclusivement à l'épicier de gros?—R. Aucune, je n'en ai eu aucune depuis le début de cette organisation.

Q. A-t-on gardé mémoire d'une dispute de cette nature entre l'ancien Grocers' Guild et Vancamp?—R. Non.

Q. Savez-vous s'il n'y en pas eu?—R. Non, je ne le sais pas.

Q. Est-ce que les épiciers de gros ont cessé de prendre ses marchandises parce que la compagnie vendait directement aux détaillants?—R. Je ne sais pas.

Q. Il semble étrange que le 21 mars de cette année elle soit apparue sur le marché canadien comme une nouvelle compagnie.—R. Elle est restée éloignée de ce marché pendant deux ou trois ans, je ne puis donner aucune autre explication. Il y a ici d'autres épiciers de gros, peut-être pourront-ils donner une explication.

Q. La *Chisholm Milling Company*, de Toronto, est une maison assez bien établie? —R. Oui.

Q. Elle annonce beaucoup aussi?—R. Oui.

Q. Nous trouvons toutes ces maisons-là dans la même position à la même date. Quelle est l'explication de ce fait? Elles font le commerce de produits alimentaires ordinaires tels que l'avoine roulée, la farine de maïs, la nourriture à volaille, etc. Pourquoi sont-elles dans la même situation que la compagnie Vancamp?—R. Elles

ont modifié leurs pratiques quant à la vente des marchandises et ont consenti à distribuer leurs produits par l'intermédiaire des épiciers de gros.

Q. Avant cela elles vendaient au détaillant?—R. Je le crois.

M. Davis:

Q. Vaut-il mieux continuer cela en entendant un épicier praticien, et rappeler ensuite M. Pyke pour l'interroger de nouveau. En réalité, M. Pyke ignore une foule de choses que d'autres membres savent. Pouvez-vous expliquer pourquoi ces circulaires ont été envoyées?—R. Je ne connais bien que ce qui est arrivé depuis que je m'occupe de l'organisation.

M. Henderson:

Q. Le 4 avril vous dites à vos membres que la *T. A. Lytle Company, Limited,* de Toronto, a décidé de modifier sa politique de vente et de distribuer tous ses produits par l'intermédiaire exclusif du commerce de gros. C'est là une proposition semblable.—R. Cette compagnie est venu à nous volontairement et nous a fait la proposition.

Q. Vous dites qu'elle est venue à vous "volontairement". Est-ce que les autres ne sont pas venues à vous volontairement?—R. Je n'aurais pas dû faire cette distinction parce que toutes sont venues à nous volontairement.

Q. Le 10 avril, paraît la *Cream of Wheat Company.* Le 3 avril vous aviez reçu une lettre demandant des nouvelles au sujet du fait que la *Cream of Wheat Company* maintenait un prix de détail fixe sur ses produits.—R. La *Cream of Wheat Company* avait écrit à tous ses clients demandant leur opinion au sujet de la pratique d'établir un prix de détail fixe sur ses produits.

Q. Quel a été le résultat?—R. Je n'ai pas entendu parler du résultat. On ne m'a pas dit si la *Cream of Wheat Company* a adopté ce plan ou non.

M. Douglas:

Q. La révision s'est-elle faite à la hausse ou à la baisse?—R. Je ne crois pas qu'il y ait eu révision, mais simplement la fixation du prix de vente du produit.

Q. Cela veut dire que les 72 membres conviendraient de vendre ces produits au même prix?—R. Ils en conviendraient avec la *Cream of Wheat Company,* oui.

Q. Ceci n'est pas rare chez les autres manufacturiers?—R. Généralement les manufacturiers établissent une liste.

Q. Généralement ils s'arrangent d'une manière ou d'une autre pour que les 72 membres de votre association vendent leur produit à prix fixe?—R. Ils émettent une liste de prix fixes mais ils ne forcent pas les marchands à respecter les prix dans tous les cas.

Q. Par votre entremise ils peuvent atteindre 72 marchands de gros?—R. Oui.

Q. Passez-vous cette liste au détaillant en vous entendant avec lui pour qu'il vende à un prix donné?—R. Non, nous n'imposons jamais un prix au détaillant. Nous tenons toujours compte du fait que le détaillant doit être protégé et doit avoir une bonne marge de profit. Il est de l'intérêt du marchand de gros qu'il soit protégé.

Q. S'il est notoire qu'un homme avilit les prix, que faites-vous?—R. Nous n'avons rien à y voir. Tous mes efforts se portent sur les épiciers de gros.

Q. Vendez-vous aux épiciers qui vendent au rabais?—R. Je ne saurais vous dire, je le suppose. On vend à tout détaillant.

M. Devlin:

Q. Même à l'homme qui dirige un magasin vendant au rabais?—R. Je le présume. Il est obligé de se procurer ses marchandises quelque part.

[M. A. C. Pyke.]

Q. En fait, savez-vous que le marchand de gros cessera tout commerce avec lui?—R. Je ne le crois pas. Vous devriez demander cela à un épicier de gros.

M. Stevens:

Q. Tenez-vous une liste noire?—R. Non, jamais.

Q. Connaissez-vous un seul détaillant qu'on ait jugé nécessaire de boycotter ou à qui on ait refusé de vendre?—R. Je n'en ai jamais entendu parler.

Q. Et la *York Trading Company?*—Nous n'avons jamais refusé de lui vendre.

Q. Vous refusez de l'admettre?—R. Nous n'avons pas refusé.

L'hon. M. Fielding:

Q. On affirme qu'elle a demandé son admission et qu'elle n'a pas été admise?—R. Elle n'a pas été admise, elle n'a pas été refusée.

Q. Connaissez-vous la *York Trading Company?*—R. Oui, j'en connais quelque chose.

Q. Connaissez-vous la raison pour laquelle on ne l'admet pas?—R. On ne l'a pas refusée.

Q. Pourquoi ne s'est-on pas occupé de sa demande?—R. Le comité n'a pris aucune décision.

Q. Quand la demande a-t-elle été faite?—R. Vers le mois de mai, je crois.

Le président:

Q. Quelles sont les qualités requises pour devenir membre de la *Wholesale Grocers' Association?*—R. Si vous le désirez, je vais déposer la formule de demande.

M. Devlin:

Q. Vous dites que la *York Trading Company* n'a pas été refusée et qu'elle n'a pas été admise. Pourquoi ne l'a-t-on pas admise?—R. Je crois que la raison pour laquelle on ne l'a pas admise est qu'on avait des doutes sur la question de savoir si elle était une maison de gros ou non.

M. Davis:

Q. Y a-t-il quelque chose au procès-verbal, à ce propos?—R. La seule chose qui ait été consignée est la demande d'admission.

M. DEVLIN: Et que sa demande a été étudiée.

M. HENDERSON: Voici quelque chose. Le 13 mai, le secrétaire rapporte qu'il a été convoqué par M. Dawson et M. Vair, de la *York Trading Company.* Ces derniers expriment le désir de demander leur admission au nombre des membres de l'association. Le livre des procès-verbaux n'indique pas qu'une décision quelconque ait été prise sur cette demande. L'avez-vous traitée comme une demande? Dans le cas contraire, comment pouvez-vous dire que la demande est pendante?

M. DEVLIN: Y a-t-il d'autres procès-verbaux concernant la même compagnie? Peut-être M. Pyke nous l'apprendra-t-il?

M. Henderson:

Q. Y a-t-il un comité ou sous-comité qui étudie cette demande?—R. Le comité exécutif l'a prise en considération. Je suis un fonctionnaire rétribué, je ne suis pas membre du comité exécutif.

Q. Quels sont ceux qui font partie du comité exécutif?—R. Les voici, monsieur.

Q. Il y a ici un grand nombre de noms?—R. Le président est ici.

M. Devlin:

Q. M. Eby sait-il pourquoi la *York Trading Company* n'a pas été admise au nombre des marchands de gros?—R. Nous n'avons pas pris de décision définitive.

Q. Je le sais, mais vous avez déclaré il y a un instant que vous n'en saviez rien?—R. Non, monsieur.

Q. Pourquoi n'avez-vous pas pris de décision définitive?—R. Parce que nous étions sous l'impression que la *York Trading Company* était une association de détaillants, qu'elle n'était donc pas une véritable maison de gros.

Q. Avez-vous pris des mesures pour vérifier cela?

M. Henderson:

Q. M. Devlin veut dire que le silence en hauts lieux est pire que tout. Ces gens ont été renvoyés à un comité?—R. Le comité a l'intention de les référer à une réunion plénière de l'exécutif. C'est assez important pour cela.

Q. La seule mention faite au procès-verbal est celle-ci, extraite du deuxième procès-verbal?—R. C'est tout.

Q. Vos procès-verbaux ne sont pas très précis. Vous dites que la question est assez importante pour justifier une décision de l'assemblée plénière de l'exécutif. Dans ce cas j'aurais pensé que cela valait la peine d'être écrit. Vous dites que c'est entre les mains de quelqu'un. Qu'est-ce que c'est que cela?—R. Je ne crois pas avoir dit que c'était entre les mains de quelqu'un. La demande de la compagnie est encore devant nous.

M. Devlin:

Q. Etiez-vous présent à la réunion où on a pris connaissance de la demande de la *York Trading Company*?—R. Oui, à toutes les séances.

Q Dites franchement au comité pourquoi la *York Trading Company* n'a pas obtenu l'admission. Vous avez dit tantôt que, personnellement, vous aviez l'impression qu'elle n'était pas une véritable compagnie de gros?—R. C'est là l'impression de l'exécutif, de Toronto.

Q. La compagnie a-t-elle satisfait à toutes les exigences pour devenir membre de l'Association des épiciers de gros?—R. Elle n'a pas signé sa formule de demande.

Q. Pourquoi?—R. Elle ne lui a pas encore été envoyée.

M. Henderson:

Q. Lui a-t-on demandé de la signer?—R. On ne la lui a pas encore envoyée.

M. STEVENS: C'est pas mal mesquin.

M. Devlin:

Q. Cela ne prendra pas devant ce comité. Je ne veux pas être inutilement dur, mais je veux savoir la vérité et vous savez la vérité?—R. Je veux bien dire la vérité.

Q. Vous vous esquivez. Vous avez dit que la compagnie n'a pas signé la demande et vous donnez cela comme la raison pour laquelle elle n'a pas été admise. A de nouvelles questions vous avez dit que la formule de demande ne lui a pas été envoyée. Pourquoi?—R. Le comité ne m'a pas donné instruction de l'envoyer.

Q. Pourquoi?—R. C'est au comité de le dire.

M. Henderson:

Q. Avez-vous pris quelque mesure pour vous assurer si la compagnie possède les qualités nécessaires pour être admise dans votre association? Avez-vous fait quelque

[M. A. C. Pyke.]

chose quelque part au sujet de cette demande?—R. Le président du comité a pris des renseignements.

M. Devlin: M. Henderson, vous êtes d'une bonté exquise de tourner la question de cette manière, mais je veux savoir exactement les faits, et il les connaît parfaitement. Il devrait exposer tous les faits.

M. Henderson: Cela veut-il dire qu'il n'a absolument rien fait.

M. Devlin: Oh, non, beaucoup de choses ont été faites. Il y a eu plusieurs assemblées au cours desquelles la demande a été étudiée.

M. Stevens:

Q. Combien de conversations avez-vous eues avec M. Dawson?—R. Il est passé chez moi une fois et il m'a téléphoné deux fois, peut-être,; une fois en tout cas.

Q. Le comité vous a-t-il donné instruction de vous enquérir de quelque chose au sujet de la compagnie?—R. Nous avons essayé de trouver quelque chose.

Q. Qui désignez-vous par nous?—R. Le comité exécutif.

Q. Qu'est-ce qu'il vous a donné instruction de faire?—R. Il n'y a pas eu d'instructions.

M. Henderson:

Q. Qui va faire cela? Quelqu'un va-t-il prendre une décision au sujet de cette demande?—R. J'imagine que le comité exécutif prendra la décision qui convient. Certains membres ont déjà obtenu des renseignements.

M. Henderson: Des calendes grecques, je suppose.

L'honorable M. Fielding:

Q. Qu'est-ce qui constitue un marchand de gros?—R. La formule de demande vous le dira.

Q. Je suppose que certains épiciers de gros sont des compagnies constituées en corporation?—R. Oui.

Q. De sorte que si Smith, Brown et Jones forment une compagnie pour acheter des manufacturiers et transmettre les marchandises au magasin de détail, est-ce que cela ne fait pas d'eux des marchands de gros?—R. S'ils font partie de cette compagnie pour obtenir des manufacturiers certaines conditions de prix pour des maisons de détail où ils ont des intérêts, nous ne les considérerons pas comme de véritables épiciers de gros.

Q. Ils obtiendront les mêmes concessions que le reste de vous tous.—R. Dans ce cas il n'y aurait pas d'objection.

Q. S'il arrivait qu'un détaillant fût actionnaire de la firme Smith, Brown et Cie, et que cette compagnie fût membre de votre association de gros, le fait que le détaillant est membre d'une compagnie serait-il un obstacle?—R. Nullement.

Q. La *York Trading Company* est un corps de détaillants qui ont formé une compagnie par actions. Cette compagnie a pour objet d'acheter du manufacturier et de vendre au détaillant. Si elle se conforme à toutes les conditions, en quoi différerait-elle de tout autre marchand de gros?—R. Il n'y aurait aucune différence à moins que les détaillants faisant partie de cette compagnie n'obtiennent certaines conditions de la *York Trading Company.*

M. Henderson:

Q. Supposons que les concessions ne consistent qu'en dividendes?—R. Il n'y a absolument aucune différence.

L'hon. M. Fielding: J'expose le cas tel qu'il l'a été l'autre jour.

[M. A. C. Pyke.]

M. Henderson:

Q. Le cas est précisément celui-ci: il se trouve que les actionnaires font le commerce d'épicerie en détail, et vous présumez que leur objet est de se détailler leurs marchandises à eux-mêmes et de se partager les profits entre eux. Y a-t-il quelque chose de plus?—R. S'il n'y avait rien de plus, je suppose que la compagnie serait agréée.

M. Douglas:

Q. Supposons que la *York Trading Co.* donnerait à ses clients qui font partie de la compagnie l'avantage du prix, qu'en diriez-vous?—R. A strictement parler elle ne serait pas une maison de gros. C'est-à-dire que les détaillants encaisseraient leurs profits sous forme de concessions qui leur seraient faites.

M. Henderson:

Q. Cela veut-il dire que l'homme qui vend au rabais n'est plus un épicier de gros? N'est-ce pas là le résultat logique de votre réponse? Un homme qui avilit les prix n'a plus qualité pour rester un épicier de gros.

M. Douglas:

Q. Allons plus loin. En ce qui concerne les 72 membres de l'association vous n'avez rien à faire avec la réglementation des prix. Cependant, vous ne voulez pas que les clients de la *York Trading Company* aient le bénéfice des prix d'achat en gros. Qu'avez-vous à vous occuper de leurs prix de vente?—R. Si les membres de la *York Trading Company* sont des détaillants, et si la compagnie. . . .

M. Devlin:

Q. Votre association ne voudrait pas vendre aux détaillants?—R. Les épiciers de gros vendent aux détaillants.

M. Henderson:

Q. Il y a ici des circulaires qui indiquent que les gros manufacturiers conviennent de vendre au commerce d'épicerie de gros exclusivement, cela veut dire qu'ils ne vendent qu'à vos membres, n'est-ce pas?—R. Non, monsiur.

Q. Qu'y a-t-il dans la *York Trading Company,* qui amène certaines compagnies industrielles à dire qu'elles ne lui vendront pas de marchandises s'il n'y a pas d'entente?—R. Il y a plusieurs épiciers de gros qui ne sont pas membres de l'association.

M. Hocken:

Q. C'est ce que j'essaie de découvrir. Ces manufacturiers conviennent de vendre au commerce de gros, mais le témoin dit qu'il y a des épiciers de gros qui ne font pas partie de l'association. Est-ce que ces manufacturiers vendent aux épiciers de l'extérieur?—R. Oui, monsieur.

Q. Alors pourquoi ne vendent-ils pas à la *York Trading Company*?—R. Nous avons établi que la *York Trading Company* n'est pas une maison de gros légitime.

Q. En quoi cela empêche-t-il les manufacturiers de lui vendre?

M. Henderson:

Q. En voici un exemple: Si la compagnie Gillett vendait à la *York Trading Company,* vos 72 membres achèteraient-ils de la compagnie Gillett?—R. Mais, oui.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Pouvez-vous nous citer un exemple où vos 72 membres achètent aujourd'hui d'une compagnie, sachant que cette compagnie traite avec des maisons qui, à votre sens, ne sont pas des maisons de gros?—R. Je ne comprends pas bien la question.

Q. La question est assez simple: Pouvez-vous me nommer un manufacturier dont vos 72 membres achètent les produits, et qui a l'habitude de vendre aux gens comme la *York Trading Company, laquelle*, à vos yeux, n'est pas une maison de gros légitime?—R. Il y en a qui vendent aux détaillants. Oui, il y a des manufacturiers de cette sorte.

Q. Combien?—R. Je ne saurais dire.

Q. Forment-ils un nombre appréciable?—R. Ils sont assez nombreux.

Q. N'est-ce pas la coutume établie—je ne la qualifie ni de bonne ni de mauvaise—que vous faites affaires seulement avec ces manufacturiers qui, de leur côté, ne traitent qu'avec les maisons de gros?—R. Nous leur donnons la préférence. Absolument.

M. Devlin:

Q. Achetez-vous d'un manufacturier quelconque qui vend à la compagnie T. Eaton?—R. R. Oh, oui.

Q. Et pourtant, c'est un magasin qui vend au détail?—R. Oui, nous reconnaissons que c'est un magasin de détail.

Q. Et cependant vous vendez à la compagnie T. Eaton?—R. Nous n'approuvons pas ces marchés; nous avons protesté.

M. Davidson:

Q. Est-ce que la compagnie T. Eaton fait partie de votre gilde?—R. Non, monsieur.

Q. Quel bénéfice retirerait la *York Trading Company* si elle faisait partie de votre gilde et comment cela tourne-t-il à son désavantage si elle n'en fait pas partie?—R. Je suppose qu'en tant que la compagnie est nouvelle, pareille alliance lui assurerait l'expédition plus prompte des marchandises qu'elle commande chez les manufacturiers.

L'hon. M. Fielding:

Q. Du point de vue du crédit?—R. Non, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. Les marchandises lui coûteraient moins cher?—R. Oui, en sa qualité d'épicier en gros. Les épiciers en gros et les membres de notre gilde achètent à bon marché.

M. Davidson:

Q. Et en quoi cela leur profiterait-il d'appartenir à cette gilde?—R. C'est une question de réputation, de rang.

L'hon. M. Fielding:

Q. La réputation et le crédit c'est la même chose?—R. Je ne sais pas.

M. Nesbitt:

Q. Je veux connaître à fond pour quelle raison ces gens ont besoin d'être membres de la gilde des maisons de gros. Votre association des épiciers en gros ne reconnaît pas comme marchand en gros le propriétaire d'un magasin qui vend au détail?—R. Non, monsieur.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Vous avez supposé que la *York Trading Company* n'était qu'une union de détaillants qui s'étaient ligués dans le but d'acheter en grosses quantités aux mêmes conditions que les marchands en gros?—R. Oui.

Q. Et vous ne savez pas quel est leur objet? Croyez-vous qu'ils veulent faire profiter le consommateur d'une réduction des prix ou bien qu'ils cherchent à réaliser eux-mêmes des profits plus considérables?—R. Je ne saurais le dire.

M. Davidson:

Q. Lorsque vous délibérez l'admission d'un membre à votre gilde est-ce que vous tenez compte de sa réputation, de son rang?—R. Non; c'est au manufacturier lui-même qu'il appartient de s'assurer du crédit d'un postulant; si ce dernier est épicier en gros nous l'admettrons.

M. Stevens:

Q. Vous opposez-vous à ce que le manufacturier vende à un épicier en gros qui ne fait pas partie de la gilde?—R. Non, monsieur.

Q. Sont-ils nombreux, ces gens-là? A propos du 8 avril dernier, je vois que vous avez inscrit quelque chose à cette date dans votre livre. Cette note parle des pertes que subit le commerce par suite des opérations des épiceries en détail, des magasins de série, des acheteurs coopératifs, des cercles de cultivateurs et des coopératives en général. Un monsieur a exposé à votre association des maisons de gros un projet dont on ne mentionne pas les détails; et plus loin la note dit que ce projet mérite d'être examiné plus à fond. En attendant, il a été proposé d'envoyer aux divers manufacturiers une lettre portant une liste des épiciers en gros de l'Ontario et demandant aux manufacturiers de soumettre une liste de leurs clients. Dans quel but, cela?—R. Au cas où les manufacturiers servaient certaines maisons qui n'étaient pas membres de l'association, nous voulions les faire entrer dans l'association.

Q. Que signifie cet article qui parle de prendre des mesures pour combattre l'influence des magasins de série, des coopératives et des associations de cultivateurs?—R. M. Beckett est présent; il pourra vous l'expliquer.

Q. Nous ne devrions pas nous contenter d'une réponse comme celle-là. Nous voulons connaître les faits. Nous ne voulons intenter une action à personne. Monsieur dit que M. Beckett peut nous expliquer cela Mais vous même connaissez toute cette affaire-là. Vous avez assisté à toutes les assemblées. Nous voulons savoir quel est ce projet?—R. Le projet vous sera présenté, monsieur.

Q. Quel est-il?—R. Brièvement, le projet posait le principe que le commerce doit se faire du marchand en gros au détaillant; et du détaillant au consommateur. A notre sens 5 pour 100 des détaillants ne devraient pas avoir un avantage sur les autres 95 pour 100.

Q. M. Beckett a soumis une proposition, par écrit, à l'assemblée?—R. M. Beckette est ici présent et il a le projet en main.

Q. On trouve un nombre de demandes d'admission. Je veux arriver à ce qui regarde la *York Trading Company*. Voici une demande d'admission de la part de Charles Reckin et Fils. Sont-ils membres de la gilde?—R. Non.

Q. Vous ne les avez pas admis?—R. Nous n'avons jamais eu un mot.

Q. Les avez-vous refusés?—R. Non.

M. Douglas:

Q. M. Pyke, est-ce que l'admission à votre association met un marchand en gros sur la liste des expéditeurs?—R. Il est fort probable.

Q. Vous savez bien qu'elle aurait cet effet-là. Vous feriez aussi bien de l'admettre.—R. Elle aurait cet effet en ce qui regarde la réputation, le rang, du marchand en gros.

[M. A. C. Pyke.]

Q. C'est une recommandation de la part de l'association et dès qu'une maison la montre à un manufacturier ce dernier consent à lui vendre?—R. Si la maison donne satisfaction sous le rapport du crédit. Nous ne savons rien sur ce dernier point.

Q. Avant d'arriver jusque-là—il paraît que la *York Trading Company* ne peut pas s'adresser aux manufacturiers et en obtenir des marchandises aux mêmes conditions que les maisons de gros parce qu'elle n'a pas cette recommandation.—R. Je le suppose.

Q. Vous le savez? Par exemple, la compagnie *Gillett* refuserait de vendre à la *York Trading Company* hormis que cette dernière ne fût membre de l'association, ce qui, au jugement de la compagnie *Gillett*, lui donnerait droit d'acheter au plus grand rabais possible, n'est-ce pas?—R. Oui, parce que la compagnie *Gillett* avait décidé de vendre aux épiciers en gros. C'est elle qui décide qui est épicier en gros et à quelles maisons elle vendra. Je ne crois pas que notre décision puisse l'influencer. La chose est possible, dans une certaine mesure.

M. Nesbitt:

Q. De fait, c'est l'affaire propre de la compagnie et elle peut vendre à qui elle veut.

M. DOUGLAS: Je n'en suis pas bien sûr.

M. NESBITT: C'est là mon opinion. Je suis manufacturier et il m'est parfaitement indifférent que les maisons de gros viennent ou non acheter chez moi.

M. Stevens:

Q. Les MM. Chevrier ne font pas partie de l'association non plus?—R. Non, monsieur.

Q. Ils n'ont pas été acceptés?—R. Nous leur avons adressé une formule de demande d'admission; ils ne l'ont point renvoyée.

M. Henderson:

Q. Au mois d'octobre 1918 les fabricants de conserves vous ont fait connaître leurs prix du gros pour le maïs, les tomates, les pêches et les prunes et en même temps les prix que vous deviez exiger du détaillant.—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce le fabricant de conserves qui fixait le prix auquel tous les membres de votre association étaient tenus de vendre ces marchandises et qui forçait les marchands en gros à exiger des détaillants, qui les achetaient, la vente à un prix fixe établi par le fabricant de conserves lui-même?—R. Malheureusement, les choses ne se sont pas passées de cette façon-là. Les fabricants de conserves ont proposé ce chiffre comme prix du détail, mais les épiciers en gros ne s'y sont pas conformés.

Q. Mais cette proposition signifie quelque chose?—R. Les fabricants de conserves ont cherché à réglementer le prix du détail; cependant il n'y avait rien d'obligatoire. Les épiciers en gros peuvent vendre au-dessous de ce chiffre s'ils le veulent; et ils l'ont fait.

Q. Voilà un cas où les manufacturiers ont cherché à établir l'uniformité des prix?—R. Je tiens à vous faire bien remarquer que ce sont les manufacturiers qui l'ont fait. C'est le manufacturier qui veut publier la liste.

M. Stevens:

Q. Est-ce que les épiciers en gros ont jamais tenté d'amener les manufacturiers à signer un engagement réciproque ayant pour objet de maintenir les prix à un certain niveau?—R. Non; pas dans mon cas.

Q. En a-t-il jamais été question chez vous?—R. Non.

[M. A. C. Pyke.]

Q. A quoi fait-il allusion cet article qui marque qu'à l'occasion de l'assemblée annuelle de l'association des Epiciers en gros, un des membres, M. Blain, a signalé à l'attention des assistants le décret de l'exécutif fédéral adopté au mois de décembre 1918. Certains manufacturiers, a-t-il dit, s'étaient fait avertir par leurs avocats qu'il ne serait pas opportun d'insister sur le maintien des prix. Vous avez dû discuter un peu avec les manufacturiers le maintien des prix?—R. Oh, oui; nous voulons toujours que le manufacturier maintienne les prix.

Q. Avez-vous parlé un peu avec quelques-uns des manufacturiers en ce sens: que les maisons de gros voudraient voir fixer des prix par les manufacturiers?—R. Non, monsieur.

Q. Alors cet article du procès-verbal n'a pas de sens?—R. Non.

Q. Mais, oui: il parle d'une discussion au sujet du maintien des prix.—R. Oui. Nous avons discuté la chose avec le manufacturier dans le but d'obtenir que lui maintienne ses prix.

Q. Et à la suite d'un décret du conseil un avocat a déclaré qu'il ne serait pas opportun d'insister sur le maintien des prix?—R. Oui.

Q. En d'autres termes, vous avez appris que cette conduite était illégale?—R. C'est là le sens du conseil que cet avocat a donné à ce manufacturier.

M. Henderson:

Q. Voulez-vous soumettre au comité une copie de votre rapport intérimaire présenté à l'assemblée du comité de l'exécutif tenue le 5 décembre 1918, et qui passe en revue vos opérations durant une période de six mois?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Votre organisation est pour la province d'Ontario?—R. Oui.

Q. Y a-t-il une organisation pour tout le Dominion?—R. A l'heure qu'il est nous sommes organisés dans tout le pays. Toutefois, l'organisation n'est pas encore tout-à-fait complète: c'est le 6 juin seulement que nous avons obtenu notre charte.

Q. Parfois il existe des organisations sans charte?—R. Nous ne nous sommes pas groupés encore.

Q. Y a-t-il des rapports quelconques, une entente quelconque, entre les maisons de gros du Dominion?—R. Oh, oui; nous leur avons écrit; nous avons été en pourparlers avec elles et nous avions l'intention de bâcler toute l'affaire à la fin du mois courant. Les différends industriels dans l'Ouest, et autres choses, ont fait croire que l'heure était mal choisie, pour les marchands en gros, de laisser leur commerce. En conséquence la réunion a été différée.

Q. Quel avantage y a-t-il pour le marchand en gros d'appartenir à votre association? Pour quelle raison voudrait-il en faire partie? Par quelles promesses cherchez-vous à attirer dans votre association le commerçant indépendant? Vous voulez les avoir tous. Pourquoi les gens deviendraient-ils membres de cette association? Outre les avantages d'un caractère social, à quel avantage matériel peut s'attendre le marchand qui entre dans votre union?—R. Plus elle est forte plus elle aura de poids auprès des compagnies de transport qui nous desservent. Nous voulons rallier tout le monde. Nous surveillons tous leurs intérêts.

Q. Quant à la fixation des prix?—R. Non, monsieur; il n'est nullement question de la fixation des prix.

M. Davidson:

Q. Existe-t-il quelqu'arrangement touchant la répartition des marchandises?—R. Pendant la période qui a suivi l'armistice nous avons fait le service de l'échange mutuel de nos actions.

[M. A. C. Pyke.]

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous n'avez rien fait, dites-vous, pour influencer les prix? Il y a un instant vous avez déclaré que votre association a cherché à faire maintenir les prix par les manufacturiers et vous avez été avertis que cela constituait une infraction à la loi?—R. Nos voulions que le manufacturier fixe ses prix et maintienne ces prix. Il n'a jamais été entendu entre nous que......

Q. Si le manufacturier parvenait à maintenir les prix cela ne permettrait pas au consommateur d'acheter à meilleur compte?—R. Nous ne parlons pas d' "empêcher de baisser".

L'honorable M. FIELDING: Il faudrait analyser la différence entre "maintenir" et "empêcher de baisser".

M. STEVENS: Voici quelque chose qui permet de comprendre un peu mieux cette question. Un article du procès-verbal que j'ai sous les yeux dit que M. H. S. Ritchie, agent des ventes de l' "Imperial Extract Company" a fait l'exposé de son programme en présence de l'association. Il a déclaré qu'il voulait faire le commerce de la marmelade de Sherriff avec les maisons de gros exclusivement. La maison Sherriff avait l'habitude de vendre aux détaillants, n'est-ce pas, M. Douglas?

M. DOUGLAS: M. Ritchie faisait le courtage à commission.

M. Stevens:

Q. Vous remarquez qu'il a changé sa méthode et qu'aujourd'hui il fait affaire exclusivement avec les maisons de gros?—R. Non, monsieur. Le manufacturier ne s'allierait pas un instant à l'épicier du gros si cela ne lui procurait pas la méthode la plus économique pour la vente au consommateur. Il dit seulement que c'est ainsi que s'effectue le plus économiquement la vente des marchandises.

Q. La maison vendait aux détaillants, il y a vingt ans même. Sa marque est bien connue. Est-ce que cette compagnie a été forcée d'abandonner cette méthode de commerce?

M. Henderson:

Q. Ce ne serait pas que le nombre des membres de l'association s'est accru constamment jusqu'au point où elle comprend aujourd'hui presque toutes les maisons de gros?—R. La maison Sherriff avait 900 vendeurs lorsqu'elle est entrée dans l'association.

L'honorable M. Fielding:

Q. A propos du sucre, vous avez dit que votre association ne fait affaires qu'avec quatre raffineries, dont une à St-John, une à Halifax et deux à Montréal. Vous omettez, semble-t-il, l'établissement ontarien où l'on raffine le sucre de betterave?—R. Un ou deux de nos membres vendent les produits de la compagnie "Dominion Beet Sugar".

M. Stevens:

Q. Pourquoi pas?—R. Parce que cette maison ne veut pas nous charger de la distribution de ses produits; elle vend elle-même aux détaillants. Les épiciers en gros seraient bien heureux de voir à l'écoulement de ces produits si on nous le demandait.

M. Davidson:

Q. Votre association compte quel nombre de fonctionnaires payés?—R. Il n'y a que moi de rémunéré.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Et l'on vous paie, comment?—R. Mes appointements et mes dépenses sont soldés au moyen d'une cotisation que paie chaque membre proportionnellement au chiffre de ses affaires: 25 cents par 1,000 de recettes.

M. Hocken:

Q. M. le président, avez-vous demandé au témoin s'il avait jamais dit, par téléphone, aux manufacturiers ou aux agents des manufacturiers, de ne pas vendre à la "York Trading Company"?—R. Pas précisément dans ces termes. Nous leur avons demandé ce qu'ils feraient.

M. HENDERSON: Vous saviez, je suppose, qu'ils vous comprendraient.

M. STEVENS: Lorsqu'on a affaire à un aveugle, autant vaut lui faire un clin d'œil qu'un signe de la tête.

Le témoin est remercié.

M. W. PERCY EBY est appelé, assermenté et interrogé:

M. Henderson:

Q. La "York Trading Company" vous adresse des lettres. Dites-nous ce que vous savez à leur sujet et au sujet de leur demande d'admission.—R. Je suis président de l'exécutif de Toronto de l'Association des épiciers en gros de l'Ontario. La demande d'admission de la part de la "York Trading Company" fut soumise au comité le 8 mai; à cette occasion le secrétaire reçut l'ordre de se renseigner au sujet de cette maison. C'était la première fois que nous en entendions parler. Le rapport que le secrétaire a soumis à l'exécutif disait qu'au meilleur de sa connaissance, cette compagnie était formée d'un nombre d'épiciers détaillants établis par toute la ville. Nous nous sommes renseignés davantage par l'entremise de nos voyageurs et nous avons appris que la compagnie vendait des actions et sollicitaient l'adhésion de certains de nos membres. Lorsque nous avons compilé tous ces renseignements, M. Dawson, président de la "York Trading Company", m'a téléphoné, un jour, me priant de lui accorder un entretien personnel touchant la demande qu'allait faire sa compagnie pour devenir membre de l'Association des épiciers en gros de l'Ontario. Cette consultation eut lieu, il y a huit jours, lundi, et je fus convaincu que la compagnie n'était autre chose qu'une ligue de détaillants qui cherchaient à empiéter sur le commerce du gros. Notre association prétend que les épiciers du gros ont droit à l'existence; qu'ils contribuent à réaliser la distribution économique des produits alimentaires, et que les courants du commerce entre le manufacturier, le marchand en gros et le détaillant sauvegarde les intérêts de la majorité du peuple par tout le pays. Je lui demandai quel était le nombre de ses membres; il dit, si la mémoire ne me fait défaut, "73". Puis il reprit: "Nous voulons une réponse. Le comité de votre exécutif se réunit demain, mardi; nous voulons une réponse pas plus tard que demain soir". Je répondis: "M. Dawson, la question que doit juger l'exécutif de Toronto est de savoir si nous devons admettre dans l'Association des épiciers en gros votre société, qui est formée de détaillants. Cette question demande un examen sérieux et nous ne saurions vous répondre sans consulter, au préalable, tout l'exécutif de l'Ontario". Le mardi suivant nous nous sommes réunis et, après discussion, nous avons décidé de soumettre cette demande d'admission à l'assemblée de l'exécutif général qui devait avoir lieu plus tard.

[M. A. C. Pyke.]

M. Douglas:

Q. Existe-t-il un procès-verbal des délibérations de cette assemblée?—R. Non. Ce soir-là, après l'assemblée, M. Dawson m'a téléphoné pour connaître le résultat de notre discussion. Je lui ai repondu que nous avions décidé de soumettre la question à l'assemblée de l'exécutif général qui devait avoir lieu plus tard. Il m'a dit: "Je dois comparaître devant la commission à Ottawa; qu'est-ce que je vais répondre lorsqu'on me demandera pour quelle raison votre association n'a pas voulu admettre notre compagnie"? J'ai répondu: "Dites absolument ce que je viens de vous dire là. L'exécutif délibère votre demande d'admission. Pour ce qui regarde mon opinion personnelle, je vous l'ai fait connaître ce matin. A mon sens, la "York Trading Company" n'a pas droit d'appartenir à l'association. Ensuite, on m'a téléphoné vendredi soir pour savoir si je devais me présenter devant la commission à Ottawa. C'est le lundi suivant seulement, lundi dernier, que j'ai reçu votre avis demandant ma présence ici. J'ai reçu un mot de M. Pyke qui est venu à l'association tout dernièrement et qui, en conséquence, ne pourrait presque pas vous fournir de renseignements, en qualité d'épicier du gros. L'association a été formée à la demande de la Commission des vivres.

Le président:

Q. M. Eby, afin d'éviter les longueurs, voici la chose: c'est l'opinion générale, je crois, que cette association bien que de fondation récente, n'est, en réalité, que la continuation de la gilde des Épiciers en gros, organiée en vue des mêmes fins générales. Tant que nous n'aurons pas des preuves irréeusables du contraire, nous ferons nôtre cette opinion.—R. La gilde des Épiciers en gros a cessé ses activités depuis trois ans, soit deux ans avant la formation de cette association. Malheureusement, elle ne représentait qu'environ 45 pour 100 des épiciers en gros.

M. Henderson:

Q. Et depuis cette époque n'est-ce pas que les adeptes du commerce se sont rencontrés de temps en temps pour discuter les questions d'intérêt mutuel?—R. La première assemblée de l'association avait pour objet de discuter les règlements émis par la Commission des vivres ainsi que le but de la commission elle-même.

Q. C'est en 1913, n'est-ce pas que la gilde des épiciers a été poursuivie?—R. En 1913.

Q. L'association n'a jamais été dissoute d'une manière formelle?—R. Non. Elle ne représentait que 45 pour 100 des épiciers du gros.

Je crois qu'elle s'est tenue coite pendant que cette action était devant les tribunaux. Là-dessus la guerre est survenue; et là-dessus encore, le commissaire des Vivres, qui a simplement ramassé les fils—est-ce bien cela?—R. Il est bien probable que tous les membres ont laissé la gilde peu de temps après le début de cette action en justice..

Q. A cause de l'action, sans doute?—R. Et ne sont jamais revenu au bercail.

Q. Sur vos 72 membres actuels, combien y a-t-il dans l'Ontario d'épiciers en gros que vous reconnaissez comme maisons d'épicerie dans le gros, qui ne font pas partie de votre association?—R. Je dirais entre quatre et six.

Q. Comparé à votre 72?—R. Oui.

Q. Est-ce que j'ai raison de supposer que ce sont des maisons de peu d'importance?—R. Oui, elles sont de peu d'importance.

Q. Et vous ne vous en inquiétez pas?—R. Non. Il y en a une qui est importante en dehors de notre association à Toronto. Elle a conduit ses affaires en harmonie avec notre association.

Q. Celles qui ne sont pas de la ville sont des maisons peu importantes et moins fortes?—R. Oui.

[M. W. Percy Eby.]

Q. D'une manière générale, n'est-ce pas le but de l'association de protéger ses membres dans les transactions d'achats tout aussi bien que dans celles des ventes?—R. L'association n'a pris aucun arrangement en vue de protéger les manufacturiers contre les pertes dans les ventes.

Q. Et la *York Trading Company* peut-elle réussir dans ses affaires sans faire partie de votre association? Peut-elle acheter avec avantage?—R. Non, elle ne le pourrait pas.

Q. De sorte qu'elle ferait aussi bien de se retirer des affaires à moins qu'elle n'entre dans votre organisation?—R. En tant que les résultats financiers sont concernés.

Q. Et je ne suppose pas qu'elle n'ait entrepris un commerce pour le seul amour du commerce, de sorte que, parlant sérieusement, pour devenir un épicier en gros dans l'Ontario, il faut devenir membre de votre organisation, ou travailler en harmonie avec votre association, c'est-à-dire, pour réussir comme épicier en gros?—R. Il y a de quatre à six épiciers en gros en dehors de notre organisation dans l'Ontario.

Q. Mais ils travaillent en harmonie avec vous? Vous n'avez fait aucun effort pour les chasser des affaires?—R. Nous n'avons pas cherché à chasser qui que ce soit des affaires. Ces hommes qui ne font pas partie de l'association font de très bonnes affaires.

Q. Lorsqu'il nous est dit que votre secrétaire s'adresse aux différents manufacturiers pour leur demander quelle sera leur ligne de conduite à l'égard de la *York Trading Company*, nous croyons savoir qu'ils comprenaient ce qu'il voulait dire?—R. Franchement, nous savons que la *York Trading Company* est un groupe de vendeurs au détail.

Q. Précisément et ce n'était pas votre intention de laisser les manufacturiers de qui vous achetez vendre à la *York Trading Company*?—R. Nous voulons que le manufacturier vende au marchand de gros, et que le marchand de gros vende au marchand de détail. Si ce n'est pas là la méthode la plus économique le marchand de gros n'a aucun droit de vivre.

Q. La situation dans l'Ontario, aujourd'hui, est telle que si le manufacturier désire vendre en Ontario il lui faut vendre au marchand de gros?—R. Pas nécessairement.

Q. Virtuellement?—R. Non, je ne dirais pas "Virtuellement", parce qu'il y a un certain nombre de manufacturiers qui vendent et au gros et au détail.

M. Davidson:

Q. Si la *York Trading Company* était une maison de gros pourrait-elle tenir bon sans se joindre à votre association?—R. Elle pourrait faire aussi bien qu'un certain nombre de maisons qui n'en font pas partie aujourd'hui et qui font de bonnes affaires.

M. Stevens:

Q. Quelle est votre définition d'un marchand de gros?—R. Voici la définition de l'association, qu'il s'agisse du *Dominion Wholesalers' Guild* ou des *Wholesale Grocers' of Ontario*. Voici à quoi s'engage celui qui désire devenir membre de l'association des *Wholesale Grocers' of Ontario*: En présentant cette demande nous déclarons que nous conduisons un commerce strictement de gros en épiceries et que nous en avons un approvisionnement complet. Notre commerce n'est pas un commerce coopératif et nous nous engageons à ne pas vendre aux consommateurs, ni à aucun groupe de consommateurs organisé en vue de faire des achats. Nous n'avons absolument rien à faire, directement, ou indirectement, avec toute entente ou convention par laquelle nos actionnaires devront recevoir des dividendes selont la base de leurs achats, ni sommes-nous intéressés dans les profits d'aucun commerce de détail. Nous nous engageons à nous soumettre à tout règlement, ou à toute règle que votre association

[M. W. Percy Eby.]

pourra adopter à aucune de ses assemblées annuelles ou spéciales. Dès qu'en aucun temps, nous cesserons de conduire un commerce d'épiceries strictement de gros nous cesserons de faire partie des *Wholesale Grocers' of Ontario* et n'aurons plus aucun intérêt dans les fonds de ladite Association.

Q. Est-ce là, négativement, une définition de l'épicier en gros? Ce ne doit pas être une organisation coopérative. Puis-je vous demander si cette déclaration a été préparée spécialement pour couvrir le cas de la *York Trading Company*, ou toute autre compagnie moins importante? Est-ce qu'il y avait eu une tentative d'entrer dans votre organisation avant ceci?—R. C'est la première compagnie qui a demandé à devenir membre et la question de la définition d'un épicier en gros a été soumise au début.

Q. Est-ce que j'ai raison de croire que cette formule de demande a été préparée dans le but d'exclure les associations coopératives comme la *York Trading Company*?—R. Non, c'était une formule générale de demande.

M. Devlin:

Q. Vous n'avez pas voulu admettre aucune compagnie coopérative dans votre association? Vous n'avez mis aucune compagnie coopérative dans la classe des marchands de gros?—R. Nous n'avons jamais reçu de demande de la part d'une compagnie coopérative.

M. DEVLIN: Mais par votre définition vous vous engagez à les refuser.

M. Stevens:

Q. Est-ce que votre association s'oppose au système d'organisations coopératives comme les Sociétés Coopératives de Cultivateurs? Est-elle opposée au principe d'affaires des associations telles que les Clubs de Cultivateurs et des sociétés coopératives?—R. Nous croyons que le consommateur devrait acheter du vendeur au détail, le vendeur au détail du marchand de gros et le marchand de gros du manufacturier, parce que c'est là la méthode de distribution la plus économique. La chose a été prouvée et nous n'encourageons pas les cultivateurs qui se lancent dans le commerce coopératif à faire partie de notre association.

Q. Refuseriez-vous à vendre aux Associations coopératives de cultivateurs?—R. Comme marchands de gros nous ne vendons pas aux Associations coopératives de cultivateurs. Nos intérêts reposent dans le commerce de détail. Nous ne pouvons pas nous attendre à voir les commerçants de détail acheter de nous si nous vendons directement aux consommateurs, qu'il s'agisse de société coopérative, ou autre chose.

Q. C'est là votre ligne de conduite. Vous vous entendez pour ne pas vendre aux consommateurs, ou aucun groupe de consommateurs organisé pour des fins d'achat?—R. Nous ne vendrons pas aux consommateurs.

Le président:

Q. Je désire éclaircir un point, pour vous un marchand de gros est celui qui vend en gros et ne vend aucunement au détail de quelque manière que ce soit?—R. Oui.

L'honorable M. Fielding:

Q. Si le marchand au détail détient, par hasard, une action dans une compagnie constituée en corporation dans le commerce de gros cela ne serait pas une raison pour ne pas considérer cette compagnie comme une maison de gros?—R. Non.

Q. Ou s'il y avait cinq vendeurs au détail dans une compagnie de gros, ou même s'il y en avait dix, ce ne serait pas plus une raison?—R. Non.

Q. La *York Trading Company* est une compagnie constituée en corporation qui fait le commerce de gros en ce qu'elle ne vend pas aux consommateurs.—R. Nous évitons tout ce qui peut avoir une tendance à éliminer l'épicier en gros.

[M. W. Percy Eby.]

Q. Vous ne feriez pas de recherches au sujet des actionnaires de toute autre compagnie. Je comprends votre position. Cette compagnie est formée exclusivement de détailleurs, croyez-vous?—R. Oui.

Q. Pas exclusivement, mais principalement?—R. Il peut y en avoir d'autres dans la compagnie.

Le témoin est renvoyé.

Le comité s'ajourne jusqu'à 3 p.m.

Le comité se réunit à 3 p.m., avec M. Nicholson, président, au fauteuil.

M. H. C. BECKETT, Hamilton, est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. Quel est le nom de votre maison?—R. W. H. Gilliard and Company, épiciers en gros.

Q. C'est une bien vieille maison?—R. Elle fait affaires depuis quarante ans.

Q. Et vous-même, depuis combien de temps êtes-vous avec elle?—R. Probablement une vingtaine d'années. J'ai passé toute ma vie avec cette maison. J'ai débuté dans l'entrepôt, et je suis maintenant à la tête de la maison.

Q. Est-ce que cette maison faisait partie de l'organisation qui existait avant 1913, le *Grocers' Guild?*—R. Oui, le *Grocers' Guild* date de 1883.

Q. Et continua son existence jusqu'en 1913?—R. Le *Grocers' Guild* cessa d'exister lors de la déclaration de la guerre.

Q. Et je crois que vous avez eu l'honneur d'être le plus en évidence dans la poursuite qu'il y a eu, il y a quelques années passées?—R. J'étais le principal coupable.

Q. C'était la cause du Roi contre Beckett?—R. Oui.

Q. Par conséquent nous pouvons supposer que vous connaissez tout au sujet de l'affaire, au point de vue des choses du dedans et du dehors?—R. Je crois que j'en ai une bonne connaissance.

Q. Pouvez-vous nous expliquer la différence qu'il y a entre l'organisation qui existait sous le nom de *Grocers' Guild* et la présente organisation?—R. Expliquer la différence? Vraiment, il n'y a virtuellement aucune différence.

Q. Je croyais qu'il en était ainsi. Alors, pouvons-nous accepter le jugement du juge en chef Falconbridge comme une description assez juste du caractère de l'organisation que vous aviez alors?—R. Exactement. Ce que nous faisons aujourd'hui nous le faisions alors.

Q. Ce que vous faites aujourd'hui vous le faisiez alors?—R. Oui. Il y a une couple de discours dans cette brochure qui vous en donne l'explication.

Q. Dans cette brochure il y a une couple de discours de feu E. F. B. Johnston, qui sont censés exprimer les sentiments de votre organisation?—R. Oui, et les grandes lignes touchant la direction convenable à donner aux affaires.

Q. C'est-à-dire à votre point de vue?—R. Non, au point de vue légal.

Q. Prenant en considération le fait que M. Johnston était votre avocat, la cause devait être présentée d'un manière excellente?—R. Nous le croyons; la meilleure exposition au pays.

Q. Puis nous constatons qu'aujourd'hui 72 membres constituent une organisation avec un comité exécutif et des subdivisions locales du comité exécutif, et que vous vous réunissez de temps en temps pour la discussions de vos intérêts de commerce?—R. Je crois que je devrais vous expliquer cela plus au long. En premier lieu, la *Dominion Grocers' Guild* est une organisation fondée en 1882 et constituée comme suit: Chaque

[M. W. Percy Eby.]

province avait ce qu'on appelait un *Provincial Guild* affilié au *Dominion Guild.* Le *Dominion Guild* était l'association mère. Chaque *Provincial Guild* était une succursale du *Dominion Guild* et portait le nom des différentes provinces, tels que le *Ontario Wholesale Grocers' Guild,* le *Quebec Wholesale Grocers' Guild* et le *Wholesale Guild of the Maritime Provinces.* Chaque organisation provinciale avait un président et un vice-président. Le *Dominion Guild,* à ses différentes conventions annuelles, nommait le président du *Dominion Guild* et les vice-présidents du *Dominion Guild* ou les présidents des *Provincial Guilds.* Tel était le fonctionnement de l'organisation. Chaque *Provincial Guild* imposait une taxe de $25 qui allait au trésorier provincial. Le *Dominion Guild* imposait une taxe de $10 qui allait au trésorier du *Dominion Guild.* Stanley Cooke était le secrétaire du *Dominion Guild.* Le *Dominion Guild* existait depuis 1883 jusqu'au moment de la guerre, et les présidents de l'organisation pendant cette période ont été M. W. H. Gilliard, M. Gordon, de Winnipeg, M. Blain, M. F. T. Smyth, de Hamilton; M. Miller, de la *Turner Company,* Québec. J'ai été président pendant quelque temps. Ils étaient élus pour des périodes non déterminées. Au début de son existence, le *Guild* eut pour président M. Gilliard, pendant dix ans. Nous n'avions pas de bureaux ni rien de ce genre. Le travail était purement volontaire. Après quelque temps nous nous sommes mieux organisés et avons conduit les choses en bonne forme, et puis vous vous rappelez l'agitation qui a secoué le pays, il y a quelques années, alors que l'association a été accusée d'être un groupe de monopolistes, et autres choses semblables, dont le résultat a été cette poursuite. Ce procès a simplement confirmé que tout ce que nous avions fait était légitime.

Q. Nous ne nous occupons pas aujourd'hui de ceux qui sont ou ne sont pas des monopolistes?—R. J'arrive justement à ce point.

Q. Vous n'avez pas besoin de vous inquiéter du tout à ce sujet.—R. Non. J'arrive justement à ce point afin de vous mettre un peu au courant des choses. Alors, vu le fait que quelques-unes des maisons de gros ont cru que le nom de *Guild* pouvait soulever des objections, il a été décidé de changer le nom de l'association en celui de *Canada Wholesale Grocers' Association,* et une demande pour les lettres patentes a été présentée à la présente session. Les lettres patentes ont été délivrées le 6 juin, et il n'y a eu aucune assemblée en vue d'une organisation quelconque. Tous les officiers qui sont actuellement en charge occupent ces positions d'une manière temporaire seulement et sujets à l'organisation régulière qui se fera en vue de confirmer leur nomination et de mettre toutes choses en bon ordre. Telle est la position du *Guild* aujourd'hui. Passons maintenant à notre situation comme manufacturiers, je désire rendre la chose aussi claire et positive qu'il soit possible à un homme de le faire pour vous, et dire que nous n'exerçons aucun genre de monopole en vue du prix de vente des marchandises. Maintenant, il y a toutes sortes de rumeurs de répandues à ce sujet, mais je vous déclare positivement que nous n'avons jamais eu une assemblée dans le but de fixer le prix de quoi que ce soit.

Q. Comme question de fait, je suppose que vous vous efforcez, autant qu'il en est en votre pouvoir, de connaître quels sont les prix de vos amis?—R. Nous pouvons avoir ces renseignements en cinq minutes par l'intermédiaire de nos voyageurs.

Q. Et quelle est la variation dans les prix de cette manière? Par exemple, quelle comparaison faites-vous entre les prix de Hamilton et ceux de Toronto?—R. Vraiment, ils sont beaucoup les mêmes; il ne peut en être autrement.

Q. Mais vous dites que ce n'est dû à aucune convention?—R. Non.

Q. A quoi est-ce dû?—R. C'est le résultat de la concurrence.

Q. Est-ce que la concurrence est si forte que les prix sont les mêmes?—R. Elle est si forte dans le commerce de gros en épiceries que nous n'avons pas réussi à faire une bonne moyenne, parlant pour dix ans—je parle de mon propre commerce, je ne puis parler pour tous les autres commerçants de gros. M. Blain est ici et il peut parler pour lui-même, et sa réponse ne sera pas aussi encourageante que la mienne—nous

n'avons pas réussi à faire une moyenne de un pour cent net sur notre chiffre d'affaires en dix ans. Voilà où en est la concurrence dans notre commerce.

M. Stevens:

Q. Combien de fois renouvelez-vous votre stock dans un an?—R. Il y a des choses que nous renouvelons souvent, mais il y en a d'autres que nous gardons en mains toute l'année.

Q. Mais d'une manière générale?—R. En se basant sur le montant de notre stock et le volume de nos affaires, nous renouvelons notre stock cinq fois par année.

Q. Alors, vous faites cinq pour cent?—R. Non.

Q. Avez-vous votre feuille de bilan?—R. Elle a été envoyée au docteur McFall.

M. Henderson:

Q. Et quelle est la différence entre les prix de Toronto et ceux de Montréal?—R. La différence consiste probablement dans la différence du fret.

Q. C'est-à-dire la différence du fret de Toronto ou de Montréal, selon le cas?—R. Oui. Tout dépend de l'endroit où les marchandises sont fabriquées.

Q. Je parle de la différence dans les prix demandés au détailleur?—R. Oui, c'est de cela que je parle. Par exemple, le sucre se manufacture à Montréal. Il est à meilleur marché à Montréal qu'à Hamilton, parce qu'il faut compter le fret.

M. Douglas:

Q. En êtes-vous certain?—R. J'en suis absolument positif.

Q. Je croyais que l'égalisation des taux de fret entrait en matière ici?—R. Et oui, et je suis l'instigateur de l'égalisation des taux de fret et je puis vous en parler.

Q. Savez-vous qu'à Vancouver le sucre est plus cher qu'à Brandon?—R. Je ne suis pas au courant des conditions de cette région.

Q. Et l'égalisation des taux de fret n'est pas la même dans l'Ouest que pour ici?—R. Je ne suis pas au courant avec son application là-bas, mais je le suis pour l'Ontario. En tant que l'égalisation des taux est concernée, c'est une chose très compliquée, mais, pour être aussi bref que possible, l'idée de l'égalisation des taux était de délivrer le sucre au détailleur dans tout le pays, par toute la province de l'Ontarin, à un prix uniforme autant que possible, les maisons de gros se chargeant d'une partie du fret. Par exemple, le prix du sucre à Toronto est de 22 cents plus cher qu'à Montréal, et, si je me rappelle bien, le tarif pour le transport du sucre par chargement complet, de Montréal à Toronto, est de 34 cents le cent. Malgré cela le sucre se vend à Toronto 22 cents le cent de plus qu'à Montréal. C'est là ce que nous entendons par l'égalisation des taux, ayant l'effet de rendre les prix aussi uniformes que posible dans tous le pays.

M. Henderson:

Q. Mais le prix du producteur est l. à b. à Montréal?—R. Non, il vend sa marchandise livrée en se basant sur l'égalisation des taux.

Q. Il absorbe le prix du fret?—R. Il absorbe le paiement de dix à quatorze cents le cent pour le transport de toute expédition qu'il fait.

Q. Le producteur absorbe le coût du transport?—R. Oui, cela est ajouté au coût du sucre. Cela fait partie du coût de la production.

M. Nesbitt:

Q. Mais le détailleur à Montréal obtient réellement son sucre à meilleur marché à Montréal qu'à Toronto?—R. Oui, il paie 22 cents de moins que le détailleur de Toronto.

[M. H. C. Beckett.]

M. Henderson:

Q. Je ne comprends pas comment le producteur puisse absorber le coût du transport?—R. Il en est ainsi.

Q. Il vous donne un prix à votre entrepôt?—R. Si le producteur paie 34 cents le cent par chargement complet pour expédier son sucre à Toronto et qu'il vend au marchand de gros 22 cents le cent de plus que le prix de Montréal, il absorbe 12 cents par cent livres pour le transport.

Q. Il absorbe une partie du coût du transport?—R. C'est ce qu'il fait, cela fait partie de son prix de revient.

Le président:

Q. Par conséquent vous n'avez là qu'une égalisation partielle des taux?—R. Non, l'égalisation n'est pas absolue.

Q. Elle est partielle?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Les taux ne sont pas égalisés mais partiellement absorbés?—R. Avant le régime de l'égalisation, la différence du coût du sucre pour un homme, disons, de Toronto, et pour un autre de Barrie, était beaucoup plus considérable qu'elle ne l'est aujourd'hui. La différence du coût du sucre pour le détailleur de Toronto était beaucoup plus élevée que la différence entre Toronto et Montréal aujourd'hui, parce que les raffineurs et les maisons de gros absorbent une partie du coût de transport.

M. Douglas:

Q. Et comment les maisons de gros en absorbent-elles une partie?—R. Eh bien, exactement de la même manière. Elles paient beaucoup plus pour le transport du sucre délivré au détailleur qu'elles ne se font rembourser dans le prix du sucre.

Q. Après qu'il sort de votre succursale de Toronto?—R. Oui. Prenez la région du Nord, le T. & N. O., nous expédions le sucre de Hamilton et nous absorbons dix cents par cent livres de fret.

Q. Jusqu'à Toronto vous n'absorbez rien?—R. Non, mais si nous expédiions de Hamilton à oronto, nous absorberions tout le fret entre Hamilton et Toronto, afin d'entrer en concurrence avec Toronto.

Q. Et parlez-nous donc de London?—R. C'est la même chose pour London, et ce que nous pouvons faire de profit sur le sucre représente quatre pour cent, et il nous en coûte 10 pour 100 pour le vendre.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'il en coûte au marchand de gros 10 pour 100?—R. Oui. J'aimerais à appuyer fortement sur ce point auprès du comité, parce que nous sommes continuellement faussement représentés par des gens que nous ne connaissons pas.

M. Douglas:

Q. Ce sont de mauvaises gens.—R. C'est un mauvais groupe. Je vous donne les chiffres en sommes rondes. La moyenne du coût pour conduire aujourd'hui un commerce d'épiceries en gros est, en chiffres ronds, de dix pour cent.

M. Stevens:

Q. Il n'en coûte pas du tout dix pour cent pour le vendre.—R. S'il ne vous en coûte pas dix pour cent pour vendre du sucre, il vous en coûte davantage pour vendre d'autres marchandises.

[M. H. C. Beckett.]

Q. Il ne vous en coûte pas la moitié de dix pour cent?

M. Henderson:

Q. Vous ne traitez pas le sucre séparément?—R. Vous avez à prendre en considération le chiffre total des affaires et trouver ce qu'il en coûte.

Q. De toutes les denrées, c'est le sucre qui se manutentionne à meilleur marché?—R. Le consommateur obtient, en fait de sucre, un service de beaucoup inférieur au coût de service. Par exemple, il se vend à Hamilton à $10.50 le cent livres, et il coûte au détailleur $10.19.

Q. Et combien fait-il de profit?—R. Moins de 5 pour 100. Maintenant, nous faisons quatre pour cent. Il nous en coûte dix pour cent pour conduire notre commerce, et le public bénéficie de la valeur dans le sucre à un prix de beaucoup inférieur au prix de sa production, et cela s'applique à bien d'autres lignes vendues par le détailleur.

Le président:

Q. Le public doit payer pour ce service d'une autre façon?—R. Oui, indirectement. Mais ce serait bien difficile de l'expliquer. Il n'y a pas un épicier en gros au Canada qui puisse faire de l'argent aujourd'hui. Il perdrait de l'argent actuellement, et beaucoup, s'il avait à acheter aux prix du jour et à vendre aux prix du jour. Le seul moyen possible pour l'épicier en gros de faire de l'argent c'est par la spéculation, en achetant au bon moment. Au Canada, nous avons vendu des prunes de la Californie à cinq ou six cents de moins que nous ne pourrions les acheter aujourd'hui, parce que nous les avions en mains, et le public en a eu le bénéfice.

M. Henderson:

Q. Depuis combien d'années êtes-vous dans le commerce?—R. Quarante ans.

Q. Telle a été votre expérience pendant toute cette période de quarante années?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que tout va continuer à monter aujourd'hui?—R. Vous voulez parler du coût des marchandises?

Q. Le procédé que vous décrivez. J'imagine que vous décrivez le procédé commercial. Il y aura assurément un jour où le prix va baisser. Vous dites qu'un épicier en gros ne peut vivre au point de vue commercial à moins de spéculer?—R. Oui.

Q. C'es-à-dire acheter lorsque le marché est à la baisse et revendre lorsqu'il est à la hausse?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela peut continuer indéfiniment? R. Cela a toujours été ainsi.

Q. Cette coutume n'est pas adoptée depuis vingt ans? R. Oui, elle l'est.

M. STEVENS: Je pense que ce qu'il veut dire lorsqu'il parle de ses pruneaux c'est qu'il va acheter des pruneaux en très grande quantité durant une certaine saison de l'année—nous allons dire à l'automne—et il en amassera une grande quantité comme un marchand de gros, et alors lorsqu'arrive février ou mars, le marché en général ayant été passablement épuisé, si je peux me servir de ce terme, le prix du marché des pruneaux augmente de deux ou trois cents, ou davantage, et M. Beckett, ayant ce stock très considérable, vendra aux détaillants à un prix auquel il n'aurait pas pu vendre sur le marché?

Le TÉMOINS C'est un fait absolu.

M. Stevenss

En ce qui concerne le sucre le point est le suivant: Les épiciers, qu'ils soient détaillants ou marchands de gros calculent qu'ils vendent le sucre à un profit très

[M. H. C. Beckett.]

faible, pour le simple motif qu'il est dans des récipients non ouverts. Ils reçoivent un sac de 150 livres, et ils ne l'ouvrent pas, mais ils le délivrent tout de suite aux détaillants et ils font rapidement des affaires, alors que s'ils achètent des marinades ils sont obligés d'ouvrir les bouteilles ou autre récipients et ils ne font pas les mêmes profits? R. Etes-vous un marchand de gros?

Q. Non, mais j'en connais quelque chose. R. Nous sommes ici pour vous donner les faits. Vous dites qu'il y a de l'argent à faire dans le sucre. Un homme nous téléphone pour avoir un sac de sucre. Rappelez-vous que nous devons servir nos clients. Il se trouve à trois milles de nous, et il veut avoir un sac de sucre. Nous réalisons un profit de quarante cents sur ce sac de sucre, et nous sommes obligés de l'envoyer à trois milles avec une voiture. Est-ce que nous faisons de l'argent dans ce cas?

Q. Vous n'envoyez pas une voiture porter un sac de sucre? R. Nous l'avons déjà fait.

M. Henderson:

Q. Vous devriez essayer d'économiser? R. Nous essayons d'économiser autant que nous le pouvons. Je veux appuyer sur le fait que nous ne faisons pas de profit par la vente du sucre, sauf en spéculant.

Q. Où faites-vous votre profit? Vous ne vous attendez pas à ce que le comité croit que vous êtes dans les affaires par plaisir?

M. STEVENS: Ou, comme l'a dit M. Paton, pour la gloire de Dieu.

M. Henderson:

Q. Aidez-nous à découvrir où se trouve le coût des marchandises?

R. Ce commerce d'épiceries en gros est une farce telle, qu'il est difficile de faire croire aux gens qu'on n'y fait pas beaucoup de profit. Je vous dis qu'à moins de spéculer, nous ne pouvons pas faire de profit.

Q. Ce que vous voulez dire, c'est que la marge des profits dans le commerce des épiceries est si faible qu'il faut que vous achetiez en temps opportun afin de réaliser même du profit? R. Dans le cas où il y entre de la spéculation. Nous ne sommes pas obligés d'acheter des articles brevetés tels que nous vendons, de spéculer, pour la raison que le fabricant lorsqu'il commence la fabrication de ses marchandises calcule ce que le consommateur va en payer. C'est là la première considération. Et puis il calcule la méthode qu'il va adopter dans la distribution de ces marchandises aux détaillants, s'il va leur vendre directement ou par l'intermédiaire des marchands de gros. Il sait que cela va lui coûter tant. Puis il sait que le détaillant ne gardera pas ces marchandises à moins de pouvoir réaliser du profit. Il n'y a pas de spéculation dans ce genre de marchandises.

Q. Quelle est la proportion des marchandises que vendent les marchands de gros aujourd'hui en paquets ou en boîtes?—R. Vous voulez dire les articles brevetés?

Q. Vous pouvez les appeler articles brevetés. Vous savez précisément ce que vous achetez?—R. Vous pouvez appeler le sucre un article breveté, si vous le voulez.

Q. C'est presque cela, n'est-ce pas?—R. Pas exactement. Le chiffre d'affaires des maisons de gros pour le sucre est d'environ de 30 à 35 pour 100.

Q. Mettons le sucre de côté; considérons tous ces articles en paquets ou en boites?—R. Je dirais que quarante pour cent du chiffre d'affaires des épiciers en gros est constitué par la vente des articles brevetés.

Q. Quarante pour cent?—R. Oui.

Q. J'ai pris de l'intérêt à un entretien que j'ai eu avec un épicier il y a quelque temps. Il m'a fait visiter son magasin, me faisant remarquer par exemple, les belles carottes qu'il vendait. Il m'a dit que la plus grande quantité des carottes qu'il vendait étaient en conserves parce qu'il ne pouvait pas décider les ménagères à acheter les carottes. Puis il m'a montré un baril de gruau d'avoine à cinq cents la livre, et

[M. H. C. Beckett.]

il m'a montré un petit paquet de gruau d'avoine, un paquet de trois livres, qui a coûté 25 cents, je pense. Il m'a fait visiter tout son magasin, et il m'a dit que d'après lui telle était la causé du coût élevé de la vie, ou le coût de la haute vie. Qu'est-ce que vous pensez de cette théorie?—R. C'est une question complexe.

Q. Quelle est votre méthode? Vous savez comment les choses étaient il y a vingt-cinq ans?—R. Prenons le cas d'une famille vivant dans un petit logement. Ils ont coutume d'acheter en petites quantités dans une boîte dont ils peuvent se servir comme récipient jusqu'à ce qu'ils aient consommé les marchandises.

Q. Il y a vingt-cinq ans il n'y avait pas de ces boîtes?—R. Non.

Q. Et les gens ne s'en portaient pas plus mal?—R. Ils ne s'en portaient pas plus mal et ils ne s'en portent pas plus mal de nos jours.

Q. Ils allaient chez l'épicier, et s'ils désiraient une petite quantité ils l'obtenaient dans un sac de papier?—R. Oui.

Q. Combien en proportion est ajouté au coût de la vie par suite du fait que les gens ont été habitués à acheter ces marchandises en boîtes au lieu de les acheter en grandes quantités? N'est-ce pas là un problème qu'il faut considérer?—R. C'est une question à laquelle il est très difficile de répondre pour cette raison: En ce temps-là, il n'y avait pas de lait condensé. Ma mère avait coutume de faire bouillir le blé, et je l'aimais mieux que celui que j'ai aujourd'hui. Maintenant, les gens achètent les marchandises.

Q. Considérons les articles que l'homme pauvre emploie, le thé et le sucre, le café, la farine d'avoine et la farine?—R. Il avait coutume de manger la farine d'avoine. Maintenant, il mange des flocons de maïs parce qu'il les préfère.

Q. Quelle est la différence dans le prix dans son cas?—R. 300 à 400 pour 100, peut-être 500.

Q. Commençons par son déjeûner, son dîner et son souper, et le repas entre ces deux repas?—R. Je sais, mais il y a une autre particularité. Prenons le blé. Ma grand'mère avait coutume de faire bouillir le blé, et je le préférais à ce que j'ai aujourd'hui. Maintenant les gens achètent du blé filamenté. Ce n'est pas nécessaire de le faire cuire. Ils peuvent préparer de l'eau chaude pour celui-ci et le manger. C'est ce qui se fait habituellement.

Q. Pouvez-vous me dire quelle est la proportion de votre commerce dans ce genre d'articles; quelle proportion du commerce d'épiceries s'est changée en un commerce d'articles en boîtes?—R. Voici quelque chose à laquelle M. Blain a pensé avec soin. (Il lit):

> C'est un fait très bien connu que les grands journaux quotidiens perdrait de l'argent, de la manière qu'ils sont conduits, sans la publicité. En vérité, leurs plus grands profits proviennent de ce genre d'affaires. A ce sujet, laissez-moi vous citer le "Toronto Globe" du 25 octobre, qui dit ce qui suit: "L'homme qui vend des épiceries. Avez-vous déjà considéré, M. l'épicier, combien des choses que vous vendez sont déjà vendues pour les neuf dixièmes à vos clients pour vous avant que vous les achetiez des fabricants? Les vivres pour le déjeûner, le savon, le sirop, les mille et mille choses qui sont nécessaires chaque jour dans la maisonnée. Pensez à combien de ces articles indispensables sont annoncés par les fabricants dans ce journal pour votre avantage. Jetez un coup d'œil sur le *Globe* et voyez combien des choses qui y sont annoncées sont sur vos rayons. Alors faites un étalage de ces choses et voyez augmenter le nombre de vos ventes. Ce sont les marchandises dont le consommateur a besoin, surtout des articles brevetés, et à quelques exceptions près, ces articles coûtent au consommateur de 50 à 100 pour 100 de plus que la même qualité de ces marchandises en grosses quantités.

Q. C'est là le point sur lequel j'insistais. Il y a vingt-cinq ans il fallait qu'un homme fût un épicier pour diriger une épicerie.—R. Oui.

[M. H. C. Beckett.]

Q. De nos jours, il lui suffit d'avoir la force physique pour prendre un paquet sur les royons et le vendre au comptoir?—R. Il a d'autres ennuis. Il a à faire face aux problèmes de la main-d'œuvre.

M. Reid:

Q. Cela n'est pas confiné aux épiciers?—R. Il a des commis qui font tort à son commerce en donnant des excédent de poids.

M. Henderson:

Q. Mais l'ancien épicier a pratiquement disparu?—R. Oui.

Q. Ce que je voudrais savoir c'est la proportion de votre commerce que représentent les anciennes marchandises en grandes quantités, comparée avec les marchandises en boîtes ou en paquets?—R. Je pourrais vous la donner si j'avais beaucoup de temps, mais je n'aimerais pas à vous induire en erreur.

Q. Avez-vous quelque idée; est-ce que cela représenterait 75 pour 100?—R. Oh, non. Les conditions ont changé. A l'époque dont vous parlez les gens ne pensaient jamais à manger de l'avoine moulue vendue en paquets.

Le président:

Q. Le point que M. Henderson s'efforce de faire ressortir, c'est la différence entre l'achat d'une quantité donnée d'avoine moulue à la mesure et une quantité donnée d'avoine dans un paquet joliment décoré?—R. Il va falloir que je la calcule.

Q. Dites-nous-le d'une manière approximative?—R. Elle coûterait environ six cents la livre, si les gens l'achetaient à la mesure, et ces paquets de famille qui se vendent 35 cents, contiennent 3½ livres, si je me le rappelle bien.

Q. Une différence de 100 pour 100?—R. La différence entre six cents et dix cents, mais le consommateur ne la veut pas ainsi.

Q. Nous voulons le découvrir. Prenons le thé. Si vous achetiez du thé à la livre, dix livres, suivant l'ancienne manière, dans un sac de papier, ou dix livres dans un paquet joliment décoré, quelle serait la différence?—R. Je l'ai déjà calculée, et j'ai constaté qu'il y avait un million de dollars de gaspillés chaque année, par le fait que les gens jettent ces paquets au rebut.

M. Reid:

Q. Et cela dans le cas des paquets d'une livre?—R. Dans le cas des divers paquets.

M. Stevens:

Q. Pour le thé seulement?—R. Oui. On fabrique même des paquets qui se vendent cinq cents.

Q. Vous voulez dire que le fait de jeter toutes ces enveloppes représentent une perte d'un million de dollars?—R. Oui, y compris le plomb et la lithographie qui y entrent.

Q. Combien avez-vous dit?—R. Un million par année.

Le président:

Q. Est-ce que vous avez étudié la même chose dans le cas de toutes les marchandises en paquets? Prenez le café?—R. On épargnerait ce montant.

M. Davidson:

Q. Est-ce que ce chiffre représente les matériaux?—R. Ce chiffre comprend la main-d'œuvre. Il y a un grand nombre de gens qui s'occupent de ces paquets, le lithographe, le papetier, le fabricant de plomb, l'homme qui a fait l'emballage du thé.

[M. H. C. Beckett.]

M. Reid:

Q. Est-ce que les commerçants ont offert ces paquets en vente avant qu'on le leur demande, ou si les gens les ont demandés?—R. C'est une initiative assumée par les hommes d'affaires entreprenants.

M. Stevens:

Q. Ils ont créé le goût?—R. Ils ont créé le goût. Vous pouvez demander combien de millions de dollars sont dépensés dans un an pou rannoncer les articles en paquets. Si ces millions de dollars n'étaient pas dépensés, est-ce qu'ils ne seraient pas épargnés sur les marchandises? Mais alors les journaux n'auraient pas de recettes.

M. Henderson:

Q. C'est le consommateur qui paie en fin de compte?—R. Certainement.

Q. Et il en est ainsi de la plupart des articles que vous vendez?—R. Oui, le consommateur paie en dernier lieu.

Q. Vous étiez pour dire autre chose?—R. J'ai quelque chose à vous donner si vous désirez l'avoir. Vous essayez de résoudre le problème du coût élevé de la vie.

Q. Toujours en ce qui concerne quelque moyen qui peut être recommandé au public ou au gouvernement, de réduire les prix?—R. Exactement. Nous connaisssons quelques-unes des causes du coût élevé de la vie. Je regrette de dire que les épiciers les connaissent. Je pense que tous les gens doués de sens commun les connaissent. C'est le manque de production. Je me suis intéressé à cette question depuis quinze ans, et je n'ai jamais perdu l'occasion de comparaître devant un comité officiel ou une corporation si j'ai la chance de faire connaître mes vues sur la question. Voici une copie d'une communication que j'ai adressée le 21 mai à l'honorable juge en chef Mathers, président de la Commission royale sur les relations industrielles, qui se lit comme suit:

HAMILTON, le 21 mai 1919.

A l'honorable juge en chef MATHERS,
Président de la Commission Royale sur les relations industrielles.

M. le président,—Ce que j'ai à dire a été étudié avec soin depuis un grand nombre d'années. Les vues exprimées ne sont pas hasardées, elles sont basées sur une étude soigneuse et une connaissance intime des conditions.

Si les conditions sont dans le chaos et qu'elles le deviennent graduellement de plus en plus, la chose sensée à faire c'est de diagnostiquer le cas et puis d'appliquer un remède.

La préférence injuste de la part des fabricants dans la vente de leurs produits aux détaillants du Canada dans la pratique habituelle est un mal économique très important dans l'effet qu'il a sur la prospérité de ce pays.

L'idée en théorie ou la croyance générale que la concession pour les achats faits en quantités est une bonne manière de transiger les affaires est mauvaise dans la pratique. Cette pratique, si on l'analyse avec soin, expliquera le développement lent ou le déclin graduel de presque toutes les villes et de presque tous les villages du Canada.

Les villes et les villages qui ne prospèrent pas rendent la vie sur la ferme peu attrayante. Il n'y a pas d'attraits pour promouvoir la vie en commun et la question importante devant la nation aujourd'hui c'est "Une plus grande production des ressources naturelles du Canada." Les hommes et les femmes

soupirent naturellement après les plaisirs qu'offre la société. S'ils ne peuvent les trouver à proximité ils vont où ils peuvent les trouver.

Durant les quinze ou vingt dernière années, au lieu d'un développement d'améliorations continues dans les villes et dans les villages du Canada il y a eu un déclin graduel, et ainsi la communauté jadis prospère dans le centre d'une étendue agricole offre peu d'attraits aux habitants du pays environnant.

M. Reid: Tout ceci est très bien, mais ce n'est pas une question d'affaires.

Le témoin: J'arrive à mon point. Je ne vous retiendrai pas plus de trois ou quatre minutes.

Le président: Je pense que ce que vous venez de lire renferme des renseignmnts précieux pour le comité.

Le témoin: J'ai passé beaucoup de temps à le préparer. La lettre se continue:—

Cette condition rend insipide la vie sur les fermes pour les jeunes gens du pays, et ils les abandonnent en grand nombre, à cause de ce manque de prospérité. Cette condition aurait pu être évitée dans une grande mesure si le gouvernement avait fait des efforts véritables pour faire des recherches il y a dix ou quinze ans, mais le gouvernement ne pouvait pas voir les indices menaçants.

L'attention du gouvernement a été attirée sur cet état de choses tous les ans. Les suggestions des hommes d'affaires qui, pendant quarante ans, ont été en contact étroit avec les conditions économiques n'ont pas été écoutées. Les recommandations pour la nomination d'une commission pour le commerce intérieur, absolument éloignée de la politique, ont seulement été considérées au point de vue de l'expérience politique, et rien n'a été fait. Dans le cas du gouvernement cela n'a pas été une question.

Est-ce que la nomination d'une commission pour le commerce absolument éloignée de la politique est une proposition sensée?

Quelques ministres de cabinet ont admis la sagesse et la nécessité de cette commission d'une manière officielle, mais ils ont hésité parce qu'ils croyaient que l'opposition interpréterait mal leurs motifs, et comme conséquence, ils n'ont pas eu le courage de leurs convictions pour présenter une mesure de ce genre.

On a perdu beaucoup de temps précieux à cause sans aucun doute du fait que ceux qui s'occupaient de politique n'ont pas été saisis suffisamment du sérieux de la situation, une situation qui devient de plus en plus sérieuse chaque année alors que le gouvernement est impuissant pour faire quelque chose.

C'est une question importante et elle demande une étude approfondie, mais pendant dix ans, en dépit des suggestions répétées de ceux dans le commerce, elle a été ignorée. Le chemin qui mène à une prospérité dans la communauté et à la production augmentée sur les fermes a été perdu par le gouvernement. Une commission pour le commerce intérieur le mettrait probablement sur la bonne voie.

Afin de prouver qu'une préférence injuste par les fabricants dans leurs rapports avec les marchands de détail n'est pas une méthode saine de transiger les affaires, que le public considère les maux qui sont survenus par suite de la distinction injuste en ce qui concerne le transport ou les taux sur les marchandises, quel effet sérieux elle avait sur le commerce de ce pays, combien elle tendait au monopole. On a insisté fortement auprès du gouvernement pour qu'il agisse. On a nommé la commission des chemins de fer. La même nécessité existe pour une enquête sur les conditions du commerce de ce pays. Tout a un rapport sur les questions que vous êtes à étudier. La condition actuelle chaotique du commerce a eu un développement graduel.

Il faudrait éclaircir un grand nombre d'idées erronées au sujet des méthodes d'affaires. Le commerce de ce pays tend au monopole et à la centralisation. Les grandes villes s'accroissent aux dépens du pays en général. Que le Canada soit le premier à résoudre ce problème, parce qu'il offre une plus grande importance pour la prospérité du Canada qu'aucun des sujets qui ont passionné l'opinion publique. La justice ne reconnaît ni les lois des partis ni les croyances politiques. Les vivres sont la chose la plus importante au monde de nos jours, et il faut que tout le monde en ait en grandes quantités.

Voici d'après moi l'une des plus importantes recommandations qu'on va vous exposer; c'est-à-dire d'essayer de fonder la vie de société. J'ai offert de ma propre poche des centaines de dollars afin de lancer une campagne pour la vie sociale dans les différentes villes, afin d'engager les cultivateurs à acheter leurs marchandises dans leurs propres districts. Par exemple, un de nos commis voyageurs est allé dans un magasin il n'y a pas un mois. Il nous a dit: "Cet homme a un stock d'à peu près $30.000." Il se trouvait à environ quarante milles de Hamilton. Il a dit à l'homme: "Comment vont les affaires, ce matin?" Ce monsieur tient le bureau de poste et il lui a répondu: "Bonté divine; vous savez que je n'ai rien vendu ce matin." Il avait écrit des mandats de poste pour être envoyés à Toronto. Il m'a dit: "J'ai écrit des mandats-poste pour une valeur totale de huit cents dollars pour des marchandises, et j'ai tout ce dont les gens ont besoin ici et je peux vendre à aussi bon marché que ces maisons." Comment allez-vous faire prospérer des villes et les villages avec un tel état de choses?

M. Hocken:

Q. Il devrait faire de la publicité?—R. Ce n'est pas cela. C'est le fait que le gouvernement n'a pas fait des recherches sur cette question. On peut démontrer que ce commerce est dirigé à grande perte, et je pense que la Commission devrait faire des recherches à ce sujet.

M. Stevens:

Q. Vous êtes opposé à la livraison par la poste dans les campagnes?—R. Non, je dis qu'il faut faire des recherches sur ces questions et il est impossible de les faire sans une commission permanente et avec des hommes très intelligents et énergiques qui examineront cette question, qui comparaîtront devant vous comme nous le faisons aujourd'hui, et nous pouvons faire les recommandations et leur faire suivre une certaine voie et faire des recherches. Il y a une raison pour cela. Pourquoi toutes ces villes et tous ces villages ne prospéreraient-ils pas sans raison? J'ai couvert tout ce territoire il y a trente ans. Je sais combien il était prospère. Je sais qu'il y a des hommes qui sont chassés de leur commerce par suite de cette condition injuste.

M. Reid:

Q. Quelle en est la solution?—R. Je dirais que la première solution serait la nomination d'une commission pour le commerce intérieur, de sorte que le public ajouterait foi aux décisions qu'elle rendrait. Le public ne croit pas ce que nous disons.

Q. Donnez-nous votre avis sur ce qui serait la solution?—R. Si je faisais partie de cette Commission, si je devais la diriger, je dirais ceci: Je pourrais avoir le pouvoir de la rendre légale, de la mettre en vigueur, mais je ne le sais pas. Cela dépend des pouvoirs que la Commission a, mais je dirais ceci, que c'est un mal à un point de vue économique pour un fabricant de fournir à certains marchands de détail des marchandises de 50 à 20 pour 100 meilleur marché que les plus anciens détaillants dans tout le pays ne peuvent les acheter, et je dis que si tous les autres détaillants dans tout le pays avaient leurs marchandises à un prix juste ils seraient en mesure

[M. H. C. Beckett.]

de leur faire la concurrence, et ils ne seraient jamais forcés d'abandonner leurs affaires; que ces diverses municipalités, villages, villes et ainsi de suite prospéreraient. Ils seraient taxés et ils embelliraient leurs villes et leurs villages, et ils rendraient la vie en commun du territoire agricole attrayante, et les jeunes gens lorsqu'ils visiteraient l'endroit, ne trouveraient pas tout dans le marasme.

M. Stevens:

Q. Vous empêcheriez le fabricant de vendre à Timothy Eaton, qui est la maison qui vend par la poste la plus connue?—R. Je l'empêcherais, mais je...

Q. Vous l'empêcheriez de vendre à Timothy Eaton excepté au même prix qu'il vendrait à n'importe quel petit épicier?—R. Si je faisais partie de cette Commission, je dirais que cela constitue un mal économique, et je laisserais aux commerçants le soin d'y remédier. Je n'établirais pas le règlement que vous seriez obligés de le faire.

Q. Je parle du consommateur.—R. Moi aussi.

Q. Si vous en aviez le pouvoir, vous empêcheriez le fabricant de distribuer ses marchandises par l'entremise du magasin faisant les ventes par la poste de Timothy Eaton, à un prix inférieur à ce qu'on en demande dans le cours ordinaire des choses?—R. Je ne ferais pas une loi pour l'en empêcher.

Q. Vous empêcheriez cette coutume?—R. On devrait l'empêcher.

M. Henderson:

Q. Pourquoi ne pas avoir recours à la loi pour l'arrêter?

M. Nesbitt:

Q. Vous pourriez l'arrêter en faisant son éducation?—R. En faisant son éducation.

M. Stevens:

Q. Le consommateur fait actuellement venir cet article de chez Eaton—cette compagnie me sert d'exemple ou ce peut bien être un autre quelconque de ces magasins importants—15 pour 100 meilleur marché que le prix auquel le magasin de détail peut vendre cet article?—R. Non, tel n'est pas le cas; il y a le côté comique dans cette affaire. Le public croit qu'il obtient un meilleur marché. C'est là le côté comique. C'est le magasin qui retire les profits.

M. Hocken:

Q. Il devrait annoncer. Si les habitants de cette ville savaient qu'ils peuvent obtenir les marchandises pour le même prix à son magasin ils ne les feraient pas venir de Toronto?—R. A qui confierait-il ses annonces?

M. HOCKEN: Il y a bien des manières dont il pourrait faire connaître la chose dans son district; il pourrait distribuer une circulaire ou mettre une annonce dans le journal de l'endroit.

M. Reid:

Q. Savez-vous si ce marchand détaillant dont vous parlez a recours à des moyens d'activer la vente, c'est-à-dire un grand tableau mis bien en vue annonçant que tel ou tel article sera vendu pour 90 cents?—R. Quelques-uns se servent de ces moyens. Il y en a qui sont très entreprenants et réussissent mieux que les autres. Mais lorsqu'un homme ne peut pas obtenir ses marchandises ou les acheter à aussi bon marché qu'un autre, il ne peut pas les vendre aussi bon marché sans faire faillite.

[M. H. C. Beckett.]

M. Stevens:

Q. Mais vous avez dit qu'il le faisait?—R. Je pourrais vous donner bien des renseignements, mais je ne veux pas abuser du temps du comité, je pourrais vous donner des détails sur les méthodes employées par les magasins à rayons, des méthodes qui vous feraient ouvrir les yeux. La chose demande une enquête.

Q. Ce qui m'intéresse c'est de savoir si ces recommandations sont de nature à diminuer le coût de la vie? Si elles ne doivent pas atteindre ce but, elles n'ont absolument aucune valeur?—R. Cela aidera quelque peu, mais vous ne pouvez pas réduire le coût de la vie tant que vous n'augmentez pas la production.

M. Hocken:

Q. Si vous pouviez rendre la ville productive, vous augmenteriez la culture dans les environs?—R. C'est là tout le secret.

M. Reid:

Q. Vous êtes d'avis que les magasins à rayons nuisent au pays?—R. Absolument, ils ruinent tout simplement le pays au point de vue de l'édification de la vie du public. Ce qui se passe actuellement est un crime.

M. Stevens:

Q. Lorsque M. Pyke a rendu témoignage, il a dit que vous seriez renseigné sur ce point, et je ne veux pas n'en pas tenir compte ni vous priver du privilège d'en donner une explication. Nous voyons ici que dans votre témoignage vous faites allusion à un projet d'une ligne de conduite définie qui doit être adoptée par votre association et dans ce projet se trouve aussi une allusion au maintien des prix. Maintenant, une question de ce genre est très intéressante pour ce comité et nous désirons ardemment connaître toutes les tentatives faites dans le but de maintenir les prix et le pourquoi de cet état de choses, et s'il est possible de réduire les prix. Quelle est l'explication contenue dans ce procès verbal?—R. On y fait allusion à une certaine recommandation faite par moi.

Q. Exactement.—R. Je vais vous dire ce dont il s'agissait. D'abord n'allez pas penser un seul moment que je veuille cacher quoi que ce soit. Tout le commerce de gros vous est absolument ouvert. Nous sommes en mesure de justifier tout ce que nous faisons.

M. Henderson:

Q. N'oubliez pas l'ancien adage, "M'est avis que la dame fait trop de protestations." Entrons dans le sujet et venons en à quelque chose de concret?—R. Voici un document auquel on a fait allusion après que je l'ai eu soumis.

M. Stevens:

Q. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de repasser toute cette affaire. Ce que je veux savoir, c'est si des prix sont, sans raison, maintenus ou stabilisés. Dites-nous en quelques mots ce qu'étaient vos recommandations?—R. Messieurs, vous êtes trop pressés. Ce document n'a qu'une page et demie et vous ne pouvez pas le comprendre si vous n'en connaissez pas toute la substance. Voici la recommandation que j'ai faite au commerce de gros. (Il lit):

> 1. Attendu que les conditions qui entourent actuellement le commerce d'épiceries en gros et en détail dans tout le Dominion se trouvent dans un état chaotique et tendent à la démoralisation de ce commerce, et

[M. H. C. Beckett.]

2. Attendu que depuis plusieurs années le commerce de gros et de détail du Dominion a, à plusieurs reprises, demandé au gouvernement fédéral de nommer une Commission du Commerce Interne pour étudier la situation du commerce interne du pays, et

3. Attendu qu'il est nécessaire, en vue de protéger les intérêts des habitants de toutes les sections du Dominion, de définir une interprétation précise et claire des questions touchant le commerce, dans le but de faire disparaître les coutumes déshonnêtes et les méthodes injustes si communément adoptées actuellement, et

4. Attendu que ces méthodes, si elles persistent, démoraliseront et paralyseront certainement la vie de la population du Dominion.

5. Et attendu que le service que le commerce de gros et de détails donnent aux habitants est, au dire des cours de justice, le meilleur marché et le plus économique.

6. Et attendu que dans un pays comme le Canada où la population est dispersée, où les distances sont considérables, c'est nuire à l'avancement du pays que de travailler à la centralisation des affaires au détriment de la prospérité de la population, et

7. Attendu que le développement et le progrès du Canada est une question d'une importance nationale considérable.

8. Et attendu que la centralisation du commerce sape toute l'activité vitale du progrès par tout le Dominion.

9. Et attendu qu'un grand nombre des raisons de ce déplorable état de choses sons bien connues de ceux qui font le commerce interne en ce pays,

Qu'il soit en conséquence résolu:

1. Que les membres de l'Association Canadienne des Epiciers en Gros adoptent les vues de l'Associaton des Marchands Détaillants du Canada et s'engagent par l'entremise du comité exécutif (élu pour les représenter) à appuyer loyalement toutes les mesures qui, de l'avis de l'exécutif, peuvent être nécessaires pour établir des méthodes justes dans l'administration des affaires.

2. Comme il est bien avéré que les méthodes déshonnêtes et injustes doivent d'abord disparaître, il est résolu que l'exécutif soit autorisé à dépenser toutes ses énergies à améliorer la situation dans ce sens, et, en vue d'atteindre cet objet, les membres de l'association adoptent ce qui suit:—

Voici ce que j'ai proposé, mais on ne l'a pas encore adopté. Je crois qu'ils sont insensés de n'avoir pas saisi cette occasion. (Il continue de lire):

3. Que l'association approuvera la conduite de tous les manufacturiers qui refuseront de vendre leurs marchandises à un membre quelconque de l'association reconnu coupable d'avoir violé toute promesse faite à ce fabricant relativement à la vente des marchandises de ces fabricants.

En d'autres termes l'association refusera de faire affaires avec tout homme qui ne sera pas honnête, qui sera méchant.

M. STEVENS: C'est-à-dire qu'un homme est malhonnête dès que vous avez décidé qu'il est malhonnête.

Le TÉMOIN: Nous ne décidons rien.

M. Henderson:

Q. Ce mot fait ici allusion à l'homme qui coupe les prix?—R. Voic un point qui vous intéresse. (Il lit):

4. Comme il est bien avéré que certains fabricants accordent des préférences au détriment de 95 pour 100 des marchands détaillants en accordant des prix

de faveur et un escompte à un certain nombre de privilégiés, et que cette méthode, si elle persiste, entraînera en fin de compte la ruine de ceux à qui elle est préjudiciable.

Il est résolu que les comités exécutifs sont par les présentes autorisés à demander à ces fabricants ou bien de vendre à tous les épiciers détaillants d'après la même base de faveur, ou bien de cesser cette méthode de distinction préjudiciable.

M. Stevens:

Q. Acceptez-vous que le fabricant vende directement au marchand détaillant?—R. Oui, nous préférerions le voir agir ainsi.

Q. Et vous mettre de côté?—R. Oui, poussés à la dernière extrémité.

Q. Cela ne ressemble pas du tout à ce qu'a dit M. Eby. Il a dit que votre association s'opposait absolument à ce que le fabricant vende au marchand détaillant?—R. Puisqu'ils ont recours au camouflage et qu'ils veulent rire de nous, puis ensuite aller vendre aux clients auxquels nous avons donné le service le meilleur marché possible...

Q. Vous êtes satisfait de voir le fabricant vendre au marchand détaillant lorsqu'il veut le faire?—R. Un certain nombre le font.

Q. Mais vous n'achèterez pas du fabricant qui fait cela?—R. A quoi cela sert-il?

Q. Grâce à votre société ou votre association, vous le tenez joliment à votre merci?—R. Nous n'avons pas fait cela.

M. Reid:

Q. Relisez donc cet article?—R. (Il lit):

Il est par les présentes résolu que le comité exécutif soit par les présentes autorisé à demander à ces fabricants, ou bien de vendre à tous les épiciers détaillants d'après la même base de faveur, ou bien de cesser cette méthode injuste de distinction préjudiciable.

N'est-ce pas juste, oui ou non?

M. Henderson:

Q. Vous en voulez encore aux magasins à rayons?—R. Non, pas du tout; cela vise le fabricant qui ne joue pas franc jeu et qui est la cause de presque tout le trouble.

M. Stevens:

Q. Votre véritable but n'est-il pas d'obtenir que le manufacturier ne vende pas au marchand détaillant?—R. Non.

Q. Il lui faut ou bien ne vendre à aucun marchand détaillant ou bien vendre à tous les marchands détaillants?—R. Pour le manufacturier, tout ce dont il s'agit c'est d'agir honnêtement à l'égard des marchands détaillants.

M. Henderson:

Q. A ce que je comprends, il vend aux magasins à rayons importants qu'il traite tout comme le marchand de gros?

M. Davidson:

Q. Est-ce cela?—R. Pas seulement les magasins à rayons importants mais aussi d'autres magasins importants de détail.

M. Henderson: Il faut que ce soit des magasins très importants.

[M. H. C. Beckett.]

M. Stevens:

Q. Pourquoi le manufacturier ne pourrait-il pas vendre aux magasins importants de détail s'il le désire?—R. Il peut le faire, mais il ne peut pas nous vendre à nous, s'il le fait. Il veut ménager la chèvre et le chou. Il ne peut avoir tout pour lui.

M. Henderson:

Q. Lorsqu'un homme peut acheter un plein wagon, quelle différence cela peut-il faire qu'on appelle son magasin un magasin à rayons ou un magasin de détail?—R. Pourquoi un homme se lance-t-il dans le commerce? Supposons que vous êtes un marchand détaillant et que j'aille vendre à vos clients; que penseriez-vous de cela?

Q. Tout cela dépend de ce qui constitue un marchand détaillant. Ne pensez-vous pas qu'en protestant de cette manière vous servez mal votre cause?—R. Je veux que le marchand détaillant soit traité équitablement.

M. Stevens:

Q. Mais vous ne voulez pas que le manuwacturier le traite équitablement?—R. Je veux que le manufacturier vende ses marchandises au marchand détaillant et qu'il n'en vende pas au marchand de gros.

Q. Lorsque le manufacturier veut vendre ses marchandises au marchand détaillant et lorsque le marchand détaillant peut acheter ces marchandises, pour que tout soit raisonnable, le marchand détaillant doit pouvoir profiter de l'occasion et le consommateur doit pouvoir jouir de l'avantage du plus bas prix?—R. Pourquoi le gouvernement ne nous vend-il pas les timbres meilleur marché, parce que nous en achetons pour $5,000, qu'à l'homme qui n'en achète que pour $2,000?

Le PRÉSIDENT: Venons-en au côté plus pratique de cette question. Je voudrais que vous donniez au comité des chiffres concrets sur la manière de faire vos affaires.

M. Douglas:

Q. Y a-t-il un grand nombre de marchands détaillants au Canada dont les noms sont sur la liste des spéculateurs?—R. Non, pas un grand nombre.

Q. Il y en avait un grand nombre autrefois, mais maintenant ils sont peu nombreux?—R. Je crois que le nombre n'est pas aussi considérable qu'il avait l'habitude de l'être.

Q. N'est-ce pas là le véritable but de votre association de régulariser cet état de choses?—R. Non.

Q. Mais c'est ce qui s'est produit?—R. C'est l'évolution graduelle du commerce. Prenez la question des marinades. M. Pyke n'était pas très au courant de cette question, mais je le suis. La compagnie T. E. Lyttle prépare des conserves dans le vinaigre, et elle a l'habitude de vendre ses marchandises aux marchands détaillants. Sans qu'on le lui ait demandé, nous n'avons jamais approché cette compagnie, elle s'est présentée aux marchands de gros et leur a dit: "Nous avons tenu une assemblée de nos directeurs, et nous avons constaté qu'il nous en coûtait beaucoup d'argent pour vendre nos marchandises directement aux marchands détaillants par l'entremise de nos voyageurs de commerce. Les frais de voyage ont augmenté et une chose et une autre, et nous avons décidé de changer notre manière de vendre, et à partir de ce jour nous allons transiger nos affaires par l'entremise des marchands de gros. Nous vous accorderons les prix auxquels nous vendons aux marchands de gros et nous vous donnerons un escompte ou une commission pour offrir nos marchandises en vente." Et les marchands de gros ont accepté cette offre. Nous n'avons pas approché cette compagnie. C'est une simple question de vente. Prenez les conserves en boîtes. M. Marshall me reprendra si je m'écarte des faits. Il n'y a pas bien longtemps, j'ai causé avec les fabricants de conserves en boîtes, avant la fusion des *Dominion Canners*, et alors

[M. H. C. Beckett.]

les fabricants de conserves en boîtes avaient l'habitude d'aller trouver les marchands détaillants et de leur vendre directement leurs marchandises par l'entremise de leurs voyageurs, et ces fabricants m'ont dit qu'il leur en coûtait 20 pour 100 pour vendre ainsi leurs marchandises en envoyant leurs voyageurs. Maintenant, les maisons de gros reçoivent de dix à douze pour cent et font la distribution des marchandises en conserves. Cela ne fait-il pas une économie de dix pour cent au compte des dépenses?

M. Stevens:

Q. Non, pas du tout, parce que les fabricants de conserves en boîtes font encore des dépenses pour vendre aux marchands de gros. Il vous faut ajouter cela?—R. Bien, nous ajouterons la commission du courtier, laquelle est petite.

Q. Il y a plus que cela; il leur faut mettre leurs marchandises sur le marché. Il leur en coûte quelque chose pour mettre leurs marchandises sur le marché.—R. M. Marshall peut répondre à toutes ces questions.

Q. Votre argument ne tient pas ici.—R. C'est ce qu'il m'a dit.

M. Douglas:

Q. Vous ne voudriez pas prétendre qu'aujourd'hui le consommateur bénéficie de l'organisation de vente à bon marché au point de vue de l'achat de ses marchandises?—R. Oui, il en bénéficie.

Q. Les marchandises ont atteint un prix exhorbitant. Il faut être millionnaire pour pouvoir en faire usage?—R. La faute n'en est pas aux fabricants de conserves en boîtes. La cause en est dans le manque de production.

Q. L'élimination de la concurrence?—R. La faillite de la récolte. L'an dernier, on ne nous a donné que 25 pour 100 de notre commande de tomates. On ne nous a donné que 5 pour 100 des fèves en boîtes que nous avions demandées. On ne pouvait pas les obtenir et la chaude température peut les gâter.

Q. On en exporte une certaine quantité d'après vos tableaux?—R. Ils basent leurs calculs sur l'exportation.

M. Stevens:

Q. Ce que nous voulons savoir c'est la raison pour laquelle vous avez biffé de votre liste la *York Trading Company*?—R. C'est une association de marchands détaillants. Chaque membre a souscrit la somme de cent dollars pour faire partie de la compagnie et l'on a dit à tous ceux que l'on a pu convaincre ou à qui l'on a demandé de faire partie de cette association qu'ils obtiendraient un rabais suivant le montant de leurs achats, et ce n'est pas ce que nous appelons une véritable maison de gros, et par conséquent nous ne pouvons, à mon avis—je ne suis pas toute l'association, je n'en suis qu'un seul membre—mais ils ne pourraient pas faire partie de l'association parce que ce n'est pas véritablement une maison de gros.

Q. Mais vous faites cela vous aussi: Grâce à l'influence de votre association, vous empêchez la *York Trading Company* d'acheter des manufacturiers?—R. Non, ils sont libres de le faire.

M. Henderson:

Q. Il est libre de le faire parce que vous le laissez libre de le faire.—R. Non, il peut exercer son propre jugement.

Le président:

Q. Avez-vous déjà demandé à un manufacturier quelconque de ne pas vendre à une institution de ce genre?—R. Non, pas à cette compagnie en particulier, mais d'une

manière générale, oui. J'ai reçu de la coopérative des fermiers une commande pour un wagon d'épiceries.

M. Stevens:

Q. Et vous ne voudriez pas remplir cette commande?—R. Je l'ai mise au panier. Ce commerce appartient au marchand détaillant de l'endroit qui y paie des taxes. Je ne voudrais pas vendre des marchandises à cette association. Je ruinerais mes clients, les marchands détaillants.

M. Hocken:

Q. Où était-ce?—R. A Waterdown, je crois.

Le président:

Q. Pensez-vous que cela soit juste pour le consommateur? Pensez-vous que le cultivateur n'a pas le droit de faire partie d'une association coopérative qui donnera des bénéfices mutuels au point de vue des achats, tout comme vous avez le droit de former une association au bénéfice des marchands de gros?—R. Je suppose qu'il a le droit d'agir du mieux qu'il pourra. Chacun a le droit de protéger ses propres affaires. Les cours ont eu à se prononcer sur cette question au sujet de la poursuite de l'association, et, dans son jugement, sir Glenholme Falconbridge dit:—

> On comprend donc ainsi facilement les différents cas de prétendue persécution et de tentative de chasser du commerce les personnes qui, ouvertement ou grâce à des moyens ingénieux, veulent faire le commerce de gros tout en vendant au détail. Si ce système devait se pratiquer il nuirait au commerce qu'il démoraliserait, non seulement le commerce du marchand de gros mais aussi celui du marchand détaillant, et le consommateur, après tout, ne s'en trouverait certainement pas mieux.

Voici un juge de la cour Supérieure qui a étudié cette question pendant des mois et telles sont ses conclusions, et il s'agit d'un cas identique.

Q. Pensez-vous avoir le droit d'aller jusqu'au point d'empêcher cet état de choses? —R. Nous ne l'empêchons pas.

Q. Mais c'est ce que vous faites? La preuve soumise par des gens comme la *York Trading Company* établit qu'elles ne peuvent acheter du manufacturier sans l'approbation de l'Association des Marchands de gros?—R. Les manufacturiers ont joué ce tour depuis des années. J'ai protesté maintes et maintes fois. Un homme leur écrit et ils reçoivent des lettres toutes les semaines de gens qui désirent acheter directement du manufacturier et ce dernier leur répond: "Nous ne pouvons pas vous vendre à moins que vous ne fassiez partie de l'association," dans le dessein de s'en débarrasser.

M. Davidson:

Q. N'avez-vous pas envoyé des circulaires aux manufacturiers en leur disant que s'ils vendaient à certaines maisons ils ne pourraient pas vendre aux membres de votre association?—R. Non, je ne l'ai pas fait.

M. Henderson:

Q. Comment se fait-il que nous trouvions un si grand nombre de circulaires ici mentionnant que les manufacturiers les uns après les autres avaient décidé de vendre exclusivement aux marchands de gros? Comment se fait-il que votre secrétaire nous ait dit, ce matin, qu'il avait, en certaines occasions, écrit aux manufacturiers pour leur demander quelle serait leur ligne de conduite vis-à-vis d'un tel et d'un tel?—R. Je vais

[M. H. C. Beckett.]

vous dire pourquoi. Les conditions du commerce sont devenues si mauvaises, au cours des quatre ou cinq dernières années par suite des méthodes sournoises des manufacturiers, que nous avons décidé que l'association devait s'occuper d'abord, après avoir obtenu ses lettres patentes, de demander au manufacturier une liste des clients auxquels ils vendaient. Nous voulons savoir où nous en sommes. Nous ne connaissons pas ses clients. Il prétend vendre au commerce, aux maisons d'épiceries en gros; c'est ce qu'il prétend mais nous savons que ce n'est pas ce qu'il fait.

M. Davidson:

Q. Si vous constatez, d'après la liste, qu'il vend à une coopérative ou à une maison de détail; vous n'aurez aucune relation avec lui?—R. Je ne voudrais pas dire cela, pour ma part.

M. Henderson:

Q. N'est-ce pas la signification de tout cela, et rien autre chose?—R. Pour ma part, je n'achèterais pas des marchandises d'un manufacturier qui ne jouerait pas franc jeu.

Q. Et vous ne voudriez pas que l'un quelconque des membres de votre association le fît?—R. Malheureusement, je ne pourrais pas les en empêcher.

Q. A vos yeux, ils ne se conduiraient pas loyalement s'ils ne faisaient pas ce que vous désiriez?—R. C'est là l'obstacle chez les épiciers de gros; ils ne sont pas solidaires.

Q. Ne vaudrait-il pas mieux, M. Beckett que vous nous disiez que c'est ce que cela signifie; le but est pratiquement le même et il est inutile de chercher à l'éviter?—R. Je ne cherche pas à l'éviter.

Q. Votre but est d'empêcher le fabricant de vendre à tout autre que ceux que vous nommez marchands de gros légitimes?—R. Vous pouvez l'exprimer de cette façon si cela vous plaît.

Q. Mais, est-ce bien le résultat obtenu?—R. Oui, notre but est de ne pas nous faire jouer par le manufacturier, nous voulons qu'il agisse franchement avec les détailleurs. Nous devons surveiller les intérêts de 95 pour 100 des détailleurs de ce pays et si nous constatons que le fabricant vend en gros à un petit groupe de détailleurs nous voulons que le fabricant sorte du commerce ou qu'il vende à tous au même prix.

Q. Je n'ai pas dit si cela était juste ou injuste, mais nous voulons arriver aux faits. Niez-vous que votre politique est de continuer la vente par les fabricants aux marchands de gros légitimes, comme vous les nommez?—R. Oui, c'est cela pour les fabricants qui veulent faire affaires avec nous.

Q. Et afin de suivre cette ligne de conduite vous ne faites pas d'affaires avec le fabricant qui ne se conforme pas au système?—R. C'est notre politique. Ainsi, par exemple, pour mieux vous faire comprendre, il y a des fabricants—et je ne veux pas être injuste envers eux—qui ne sauraient faire affaires avec le marchand de gros, comme les fabricants de bonbons et de biscuits. Tous vendent au commerce de détail, tous disent à leurs placiers à quels prix les marchandises doivent être vendues, et tous les détailleurs savent ces prix. Mais c'est seulement pour ces articles où nous voyons un avantage économique à faire affaires avec les marchands de gros que nous demandons au fabricant de jouer franc jeu, c'est tout ce que nous demandons.

M. Nesbitt:

Q. Croyez-vous que si le fabricant vendait ses marchandises au commerce de gros, ces marchandises pourraient parvenir au détailleur à meilleur marché s'il les plaçait lui-même; croyez-vous qu'il pourrait les livrer à meilleur marché?

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous éliminer le marchand de gros?

[M. H. C. Beckett.]

M. Nesbitt:

Q. Eliminer le marchand de gros et aller au détailleur directement. Le détailleur pourrait-il acheter à meilleur marché qu'il ne le fait par l'entremise du marchand de gros?—R. Les fabricants, du moins certains d'entre eux, s'adressent directement au détailleur.

Q. Ce que je veux savoir est très simple. Croyez-vous que les frais de représentation pour placer ses marchandises lui-même empêcheraient le fabricant de vendre au détailleur à meilleur compte qu'il ne le fait aujourd'hui par l'intermédiaire du marchand de gros?—R. Selon moi, il devrait demander davantage pour vendre ses marchandises au détail.

Q. Croyez-vous que cela serait avantageux pour le consommateur?—R. Non, le consommateur devrait payer plus cher.

Q. Est-il vrai ou non que l'épicier de détail, du moins dans l'Ontario, ne pourrait pas acheter ses marchandises directement du fabricant sans payer des frais de transport excessifs, ou parce qu'il est beaucoup de choses qui lui sont fournies par le marchand de gros qu'il ne saurait acheter en quantités assez grandes du fabricant sans payer des frais excessifs de transport?—R. Oui, par exemple, nous vendons des marchandises fabriquées....

Q. En d'autres termes, vous expédiez toutes sortes de variétés?—R. Oui. Par exemple nous faisons venir une cargaison de raisins de Grèce et vous ne pourriez supposer que l'épicier qui en a besoin d'une caisse puisse la faire venir de Grèce? Nous sommes un mal nécessaire, voilà tout.

Q. Et s'il n'achetait de vous qu'une boîte de raisins secs les frais de transport seraient élevés mais il peut se faire envoyer en même temps d'autres marchandises, ce qui réduit le coût de transport.—R. Prenez le fabricant lui-même; parfois il est conséquent et parfois il ne l'est pas. Il établit un prix pour cinq caisses livrées—c'est-à-dire que, si le détailleur achète cinq caisses de ses marchandises le fabricant expédie directement et paye le transport, ce qui fait que ces marchandises parviennent à l'épicier de Orillia, Barrie, Meaford, ou quelque autre endroit, au même prix qu'au détailleur de Toronto. L'idée est de rendre le prix aussi bas que possible au conssommateur en supprimant la double expédition. Au lieu d'être envoyées d'abord puis réexpédiées au détailleur, elles lui parviennent directement et le fabricant économise les deux taux de transport. C'est peu de chose mais c'est fait pour diminuer le prix au consommateur en supprimant les pertes du transport ou de choses de ce genre.

M. Reid:

Q. En ce qui touche les achats et envois de consignations provenant d'Espagne ou d'autres pays, est-ce que cela ne regarde pas plutôt l'importateur?—R. Oui. Nous avions en route une cargaison de raisins secs, et les Allemands ont torpillé le navire. Nous avons tout perdu mais cela n'a rien coûté au consommateur.

M. Stevens:

Q. Vous avez une déclaration du but de votre association et 25 à 30 de vos membres y adhèrent?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous donner au comité un état sous forme de tableau indiquant les réponses de vos membres?—R. M. Pyke le peut.

Q. Le livre des minutes montre qu'il y a eu deux demandes venues de l'extérieur et dont les auteurs demandent à faire partie de la société. Vous leur avez envoyé des formules de demandes et vous avez refusé d'en donner à la *York Trading Company* afin qu'elle puisse formuler sa demande?—R. Je puis vous dire que nous n'avons pas eu d'assemblée de la *Canada Wholesale Grocers' Association* depuis que nous avons eu

notre charte. Maintenant, nous n'avons rien à vous lire, nous n'avons ni règlements, ni formules de demande, ni rien.

Q. Vous avez donné des formules à ces deux maisons; pourquoi avez-vous agi avec partialité contre la *York Trading Company*?—R. Je présume que ces maisons ont copié les anciennes formules de la corporation.

Q. L'exécutif leur a donné deux formules de demandes mais vous avez boycotté la *York Trading Company*?—R. Je ne fais pas partie du comité mais je puis vous dire ce que nous avons fait. Un individu qui possédait quatre magasins de détail a fait sa demande pour devenir membre de l'Association et a signé la formule dans laquelle il déclarait n'avoir aucun intérêt dans un magasin de détail. Vers cette époque nous avions une convention à Toronto et nous avons cru qu'il était à propos d'aller au fond de l'affaire. L'associé de M. E. F. B. Johnson, M. Grant, je crois, s'occupait de nos intérêts et cet homme avoua s'être parjuré quand il avait signé sa demande. Nous ne voulions pas de son argent, nous avons renvoyé son chèque, car nous devions nous protéger.

Q. Ce que nous voulons savoir et ce que tout le monde veut savoir, c'est la raison pour laquelle vous avez refusé une formule à la *York Trading Company* alors que vous la donniez à d'autres?—R. Je ne faisais pas partie du comité; si j'en avais fait partie je lui aurais refusé la formule parce que nos renseignements font voir que cette compagnie n'est pas éligible.

Q. C'est la réponse, vous ne voulez leur donner aucune chance?—R. Je ne fais pas même partie du comité, mais elle n'est pas éligible; je puis vous dire cela.

M. Devlin:

Q. Avez-vous suivi les agissements de la commission du commerce des Etats-Unis depuis 1917?—R. Non, je ne les ai pas suivis de près.

Q. Mais, cependant, savez-vous si elle a réussi?—R. Oui, on m'a dit que les résultats avaient été satisfaisants, très satisfaisants mais, comme tous les pays, on a commis des erreurs au commencement en ne choisissant pas un très bon personnel. Depuis cette époque, je crois que ses opérations ont été satisfaisantes.

Q. Selon vous, on trouverait un remède à la plupart des maux du commerce en instituant une commission de ce genre?—R. Je crois sincèrement que nous y arriverions.

M. Nesbitt:

Q. Vendez-vous à crédit?—R. Oui, malheureusement.

Q. Serait-il indiscret de vous demander la moyenne des dettes portées à vos livres?—R. Sur un chiffre d'affaires d'un million et quart nous portons aux livres, constamment, à peu près deux cent mille dollars.

M. Douglas:

Q. Quel a été votre profit sur le chiffre d'affaires de l'an dernier?—R. $6,000.

M. Nesbitt:

Q. Sur un million et quart?—R. Oui, c'est un commerce excellent, un commerce magnifique. Vous ne voyez pas un épicier de gros prendre des vacances. C'est la pire vie de chien qu'un homme puisse choisir.

M. DOUGLAS: Ils sont tous plus ou moins gênés.

Le TÉMOIN: Si ce n'était pas des banques, aucun ne ferait d'affaires.

Le témoin est remercié.

[M. H. C. Beckett.]

M. Hugh Blain est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. Vous avez été épicier en gros à Toronto pendant de nombreuses années?—R. Quarante ans.

Q. Et vous avez fait partie des diverses associations auxquelles nous avons fait allusion aujourd'hui?—R. Oui.

Q. Assez actif dans chacune?—R. Passablement.

Q. Vous avez demandé la permission de lire une déclaration avant qu'on vous pose des questions. Vous avez préparé cette déclaration?—R. Oui.

Le président: Je crois que nous irons plus vite si nous pouvons suivre cette procédure.

Le témoin: Je veux prévenir le comité que j'ai préparé ceci avec le plus grand soin et je crois qu'on y trouvera des principes fondamentaux qui peuvent servir avantageusement à bien faire comprendre toute la question. J'ai adressé cette déclaration à M. G. B. Nicholson, président du comité spécial et aux membres du comité. (Le témoin lit):

Le commerce de gros emploie le seul système qui, dans l'état de choses moderne, puisse approvisionner convenablement les consommateurs de tout ce dont ils ont besoin.

Aucune autre méthode ne saurait réunir, conserver et distribuer les produits mondiaux avec un tel degré d'efficacité et d'économie.

Quand le producteur et le consommateur sont très rapprochés un échange direct de produits peut s'effectuer à leur avantage mutuel mais ceci s'applique surtout aux articles coûteux et de gros volume et aux produits de la terre, mais seulement jusqu'à un certain point. Même dans ces cas les prix demandés sont, en général, approximativement les mêmes que ceux qu'il devrait payer dans le cours ordinaire des affaires.

Dans les marchandises courantes il serait impossible au consommateur d'acheter directement du producteur. Une douzaine d'oranges de Floride, un paquet de raisins de Corinthe ou une boîte de thé de Chine, des Indes ou du Japon constitueraient un luxe coûteux s'il fallait les acheter du producteur et il en serait de même d'un paquet d'aiguilles, d'une bobine de fil, d'un râteau ou d'une houe s'il fallait les acheter directement du fabricant.

Le marchand de détail trouverait tout aussi impraticable l'achat direct de ses marchandises, du producteur ou du fabricant. Il lui faudrait commander plus qu'il ne peut vendre pour profiter de taux de rabais du transport et, même s'il pouvait acheter en petites quantités pour convenir à ses besoins, les marchandises lui coûteraient encore plus cher que s'il les achetait d'une maison de gros bien conduite.

Les courants de distribution établis sont du producteur ou du fabricant au marchand de gros, de celui-ci au marchand de détail et du détailleur au consommateur En d'autres termes le système pratique et logique de distribution est par le commerce de gros et celui de détail.

Si ces courants sont des facteurs économiques avantageux dans la distribution des produits on pourrait les protéger raisonnablement. Le sont-ils? Nous affirmons que ce sont des facteurs économiques avantageux et nous demandons de nouveau: "Sont-ils protégés?"

Depuis bien des années nous demandons au gouvernement du Dominion l'institution d'une commission intérieure du commerce. Au cours de la dernière entrevue que nous eûmes avec le gouvernement pour recommander cette institution j'ai déclaré dans les termes les plus clairs que si le Canada avait dépensé plusieurs millions de dollars pour favoriser la production et le commerce étranger; il n'avait jamais dépensé un cent pour le commerce domestique. M. H C. Beckett, d'Hamilton qui est ici, et un grand nombre de marchands de gros, ainsi que M. E. M. Trowern, secrétaire de l'Association des marchands détailleurs étaient présents et ont fortement conseillé la

formation de cette commission. Sir Geo. E. Foster, ministre du Commerce et de l'Industrie a admis l'exactitude de la déclaration et a aussi admis que le commerce intérieur était tout aussi important que la fabrication ou le commerce étranger et avait un contact plus rapproché avec les consommateurs.

Quand l'hon. Mackenzie King a modifié la loi touchant les Combines je lui ai conseillé de donner à la commission permanente prévue par la loi le droit de surveiller et régulariser le commerce intérieur. Il a adopté ma manière de voir mais a craint que l'opinion publique ne veuille pas permettre un progrès aussi avancé. S'il avait alors agi dans ce sens la Commission aurait rendu de grands services au gouvernement dès le début de la guerre. Une commission bien organisée du commerce intérieur aurait, pour ainsi dire, eu le doigt sur le pouls des affaires du pays et aurait pu donner au gouvernement les renseignements dont il avait tant besoin.

Nous voici de nouveau à Ottawa et cette fois pour demander à votre comité de recommander la formation d'une Commission Intérieure dans le but de surveiller et de régulariser la distribution, comme pour empêcher les profits indus.

En général, le commerçant ordinaire n'a ni le temps, ni les moyens, ni l'espace voulus pour spéculer et c'est le spéculateur qui fait des profits indus. Je n'appelle pas spéculer acheter ce dont vous avez besoin à la saison convenable de l'année; je nomme cela prudence en achat. Tout le temps de l'individu qui dirige un commerce établi est pris par ses affaires quotidiennes et s'il allait trouver un banquier afin d'avoir de l'argent pour spéculer il recevrait probablement une réception plutôt froide.

Si nous étions des profiteurs nous n'aurions pas conseillé la formation de cette commission avec tant de persistance et d'empressement.

Une commission de Commerce intérieur bien organisée et composée d'hommes d'affaires adroits et capables en qui le public a confiance, qui n'ont pas d'intérêts politiques ou commerciaux à servir mais dont tout le temps serait consacré à faire une étude soignée des transactions commerciales complexes et des conditions commerciales protégerait le public contre les accapareurs et les prix exorbitants. Le fait qu'une commission de ce genre déclarerait que les affaires se font honnêtement et loyalement calmerait l'esprit public et préviendrait beaucoup du malaise et de l'appréhension amenés par les vues hasardées et mauvaises des agitateurs professionnels.

Cette commission devrait avoir le droit de faire comparaître devant elle quiconque serait accusé de conduite malhonnête en commerce et, après enquête approfondie, devrait punir pouvoir le coupable, sans rejeter la responsabilité sur la municipalité, ou le procureur général de la province, ou celui du Dominion. Une telle commission devrait être en peu de temps capable d'aider le gouvernement à adopter des lois uniformes et justes qui régiraient tout le commerce intérieur du Dominion.

Aujourd'hui, on nous traite avec partialité. Dans la province d'Ontario en outre de la taxe municipale entière, à tant de dixième d'un cent, taxe qui procure les facilités commerciales dont nous jouissons, nous devons aussi payer soixante-quinze pour cent de la taxe municipale ordinaire comme taxe d'affaires. L'an dernier, le montant total de taxes d'affaires exigé à Toronto a été de $2,287.50 pour chaque 100,000 d'évaluation.

Le commerce de détail paye la taxe entière dans toutes les municipalités d'Ontario et, outre cela une moyenne de trente pour cent de la taxe ordinaire. Ce sont là les charges imposées à la distribution des marchandises dans le commerce de gros et de détail.

Les maisons vendant par correspondance (nos rivales spéciales) paient, en outre de la taxe municipale, cinquante pour cent sur l'évaluation de taxe de leurs locaux mais elles ne payent aucune taxe aux centaines de municipalité où s'expédient leurs marchandises.

Ceci signifient pour Toronto une taxe d'affaires de $1,525 par chaque $100,000 d'évaluation et aucune taxe dans les autres municipalités d'Ontario.

[M. Hugh Blain.]

De plus, en tant que nous pouvons juger, le gouvernement livre les marchandises de ces maisons à un prix inférieur au prix coûtant et nous croyons aussi qu'il fait circuler par la poste les énormes catalogues servant à atteindre la clientèle, à moins que le prix coûtant, ce qui cause des dommages aux détailleurs qui ont charge de bureaux de poste et ne reçoivent souvent pas de compensation suffisante pour leurs services.

Malgré tout cela, on me dit que le commerce de détail procure souvent au consommateur des marchandises à un prix inférieur à celui de ces maisons quand on tient compte des dépenses supplémentaires.

La situation est d'une si extrême importance qu'elle devrait donner lieu à l'enquête la plus approfondie et à une étude très sérieuse, et c'est à une Commission permanente d'experts qu'il incombe de rendre ce service.

Quelques fabricants traitent le commerce de gros et environ 95 pour 100 du commerce de détail de la manière la plus injuste. Ils vendent aux gros détailleurs au même prix qu'aux marchands de gros et plus cher au reste du commerce de détail, oubliant le fait que les petits détailleurs font de beaucoup la plus grande distribution de leurs produits. Le résultat c'est que le commerçant de gros doit vendre aux petits détailleurs à un prix qui ne lui permet pas de faire concurrence à son voisin important. Si une faible proportion des consommateurs peuvent en profiter en même temps que le gros détailleur, ce système est ruineux pour le petit détailleur et on peut lui imputer le grand nombre de faillites dans le commerce de détail, cependant qu'il ne profite nullement à la majorité des consommateurs et surtout à la classe pauvre des consommateurs.

Le commerce du gros ne s'oppose nullement à ce que les fabricants distribuent leurs marchandises directement au détail, mais ils devraient alors vendre la totalité de leurs produits au détail et traiter les commerçants de détail également en vendant au même prix à tous. Je crois que quelques fabricants pratiquent ce système avec avantage, mais cela ne peut se faire pour la catégorie de marchandises vendues par les maisons d'épiceries en gros. Des quantités de marchands de gros nous disent qu'ils ne peuvent pas distribuer à aussi bon compte que nous et M. Beckett, comme M. Ely, pourront, je le crois, convaincre le comité de ce fait.

Si le commerce de gros ne constitue pas un facteur économique dans la distribution des marchandises, on devrait l'abolir. S'il en est un, on ne devrait pas le soumettre au traitement injuste que j'ai décrit.

L'Association des Epiciers de gros a été organisée pour obéir à la loi et pour mettre volontairement en vigueur comme pour faire observer des méthodes commerciales justes et honorables. Ses membres ne se sont jamais organisés pour apporter des restrictions au commerce ou faire monter les prix. Le but de l'Association a toujours été d'améliorer les facilités commerciales et d'élever le niveau moral des affaires.

Nous croyons, par cet effort associé, pouvoir amener la pratique d'un idéal plus élevé en affaires et pouvoir amener le commerce à une position où il méritera du public la confiance et le respect que son importance pour ce public garantit et demande.

Par M. Henderson:

Q. Vous savez, naturellement que, au cours des dernières années, nous avons été affectés parce qu'on nomme le coût de la vie?—R. Oui.

Q. Vous savez aussi que le prix des marchandises vendues au public a atteint un point excessivement élevé?—R. Oui.

Q. Si nous comparons avec les prix auxquels nous étions habitués il y a quelques années?—R. Oui.

Q. Voulez-vous être assez bon, tenant compte du système que vous recommandez comme le système qui convient—c'est-à-dire du fabricant au marchand de gros et de

celui-ci au détailleur et ensuite au consommateur—de dire au comité ce qui, selon vous, a fait augmenter ainsi les prix?—R. C'est me demander beaucoup. Avant le commencement de la guerre j'ai eu le privilège d'adresser la parole à Montréal et, dans mon discours, j'ai énuméré les item suivants comme cause de la hausse des prix. Ces item sont aujourd'hui plus nombreux et proportionnellement plus élevés. Les voici:

Frais de transport, marchandises en paquets, annonces, service de livraison, droits de douane, coût de la guerre, organisations ouvrières, combines, trusts, mergers et monopoles; gaspillage, maisons à prix élevés, taux élevés des loyers, taxes élevées et augmentation du luxe, diminution de l'offre et augmentation de la douane et, enfin, excès de numéraire en circulation.

J'ai traité chacun de ces item séparément au cours de mon discours et si le comité désire en avoir des copies je dirai que je n'ai pas mis ce discours en circulation moi-même. Le discours a été imprimé sous forme de brochure par ordre adopté à la réunion annuelle de l'Association des épiciers de gros dans le but d'instruire le public sur ces questions. Le second paragraphe de la préface dit:

L'attention du lecteur est tout particulièrement attirée sur la défense de l'intermédiaire comme moyen établi de commerce pour la distribution des marchandises, cela à cause de la compétence de l'économie, de la commodité et de la sécurité, et sur la recommandation demandant l'établissement d'une commission d'affaires pour régulariser et surveiller la distribution.

Q. Vous pouvez dire que cela contient vos vues à ce sujet jusqu'à cette époque?—R. Oui, je le crois. Il n'y a rien que je pourrais modifier aujourd'hui, sauf mes prévisions des frais et de l'augmentation du coût de la vie causés par la guerre. J'ai pris les chiffres les plus élevés que j'ai pu trouver à cette époque et on me supposait fort extravagant mais, depuis que la guerre est terminée, j'ai pour ainsi dire honte d'avoir fait des prévisions si modestes.

M. Devlin:

Q. Croyez-vous que la puissance d'achat de l'argent a aujourd'hui quelque influence sur le coût élevé de la vie?—R. Oui, je le crois. Vous avez touché là le point sensible de la question. C'est une question que j'ai quelque peu étudiée et je me suis mis à ce sujet en correspondance avec le professeur Fischer, du collège de Yale.

Q. Et il fut de votre avis?—R. Bien, il partage son propre avis, et je partage le sien; excusez ma modestie qui ne me permet pas de présenter la chose autrement.

Q. Je veux simplement que vous répondiez oui ou non. Vous avez parlé de l'intermédiaire, c'est un terme dont on se sert naturellement. Les journaux en parlent très souvent, et il y a des gens qui sont tout à fait de son avis, mais qu'entendez-vous par intermédiaire?—R. J'entends par intermédiaire, la personne ou les personnes qui interviennent entre le producteur et le consommateur.

Q. Ainsi le marchand de gros peut être un intermédiaire?—R. Excusez-moi, mais si vous me le permettez, je vous ferai remarquer que le sens ordinaire du terme est restreint au marchand de gros et au détaillant, lorsqu'il est question d'intermédiaire dans le commerce régulier.

M. Hocken:

Q. Dans votre brochure vous conseillez au détaillant de remplir ses rayons?—R. Je crois que c'est le *Globe* qui fait cela. Voici ce que j'affirme de nouveau, si le consommateur désire obtenir de la marchandise bien connue il lui faudra payer ce qu'il en coûte au producteur ou au fabricant pour les faire connaître. Considérez les millions et les millions de dollars payés aux journaux et aux périodiques pour annoncer la marchandise que nous achetons. Le professeur Van Hise, président de l'université de Wisconsin, qui prit la parole récemment à Toronto en présence du Canadian Club, est l'autorité sur laquelle je me base pour affirmer que les annonces dans un seul numéro

[M. Hugh Blain.]

du *Ladies Home Journal* coûtent $210,000, ou plus de $2,500,000 par année pour les annonces de ce seul périodique. La même autorité est responsable de la déclaration suivante:

> C'est un fait notoire que les grands quotidiens ne seraient pas des entreprises payantes, tels qu'ils sont dirigés actuellement, si ce n'étaient des annonces qu'ils contiennent. De fait la plus grande partie de leurs profits émane de cette source.

Q. Me permettrez-vous de vous poser une dernière question: Croyez-vous que l'imposition d'un prix artificiel sur un article de consommation peut être responsable de quelque façon de l'augmentation du coût de la vie?—R. C'est certain, il ne pourrait en être autrement.

Q. Ainsi croyez-vous qu'en frappant les produits alimentaires d'une taxe, par exemple, vous augmentez le coût de ce produit particulier pour le consommateur?—R. Bien, vous soulevez là une question économique très grave. Si cet article est produit à un endroit où il surabonde et où la demande est telle que la concurrence dans la production maintiendra les prix bas, je répondrai "Non" à votre question. Mais si d'un autre côté il s'agit d'une marchandise qu'il nous faut obtenir en concurrence avec la marchandise importée à cause de sa rareté, je répondrai "Oui" à votre question.

Q. Laissez-moi vous poser cette question, si vous constatez que vous ne pouvez pas obtenir la marchandise dont vous avez besoin dans votre propre pays, et que vous, le marchand de gros, soyez obligé d'aller acheter ces produits alimentaires en pays étranger, par exemple, et que vous soyez obligé de payer de fortes taxes en plus du prix de vente de cette marchandise dans ce pays, lorsque vous désirez la faire entrer ici, ne croyez-vous pas que cela aura pour effet d'augmenter le coût de cet article pour le consommateur?—R. Absolument.

Q. Et ne pourrait-on pas dire la même chose des articles manufacturés, comme les vêtements, etc?—R. Oui, sur les marchandises importées dans les mêmes conditions.

M. Henderson:

Q. Je serai peut-être obligé de demander à M. Bain de me donner des chiffres? Je voudrais que vous nous dissiez, en général, M. Bain, ce que vous jugez faisonnable comme écart, et tout ce qui accompagne l'écart, entre le producteur et le consommateur afin que le comité soit en état de juger de la chose. Il serait peut-être préférable d'illustrer ce point en prenant certains articles; il est évident que je ne vous demande pas de me donner des pourcentages, mais plutôt une déclaration générale. Nous avons beaucoup parlé du sucre, le sucre coûte tant à la raffinerie et ainsi de suite?—R. Il peut se faire que je me trompe, mais je crois que l'on peut distribuer le sucre au consommateur à un pourcentage de profit moindre qu'une quantité d'autres marchandises. Mais je ne dirai pas que le marchand sera en état de rester en affaires s'il ne peut pas faire un profit suffisant sur le reste de sa marchandise afin de pouvoir montrer la moyenne de ses déboursés.

Q. Prenons par exemple le prix actuel du sucre pour le consommateur, savez-vous combien il se vend à Ottawa aujourd'hui?—R. Non.

Q. On le vend $10.50 au consommateur, savez-vous combien le détaillant le paie?

M. STEVENS: Il se vend 11 cents en détail.

M. HENDERSON: Voici ce que le comité désire savoir et ce que M. Blain veut nous communiquer je crois, c'est-à-dire combien nous payons les services que le commerce du gros rend au public, et nous supposons que c'est un service légitime dont nous ne pouvons pas nous dispenser, quel est le pourcentage du coût sur toutes les épiceries en général que le consommateur est obligé de payer pour couvrir les frais d'opération et le profit du marchand de gros?—R. Je vous donnerai le pourcentage des cinq dernières

années. En 1914 nous avons réalisé 5.91 pour 100 sur le capital. En 1915, 4.24 pour 100 sur notre capital. Nous aurions pu faire sept si nous avions engagés notre capital ailleurs. En 1916 nous avons réalisé 6.05 pour 100 sur notre capital. En 1917, 9.03 pour 100. En 1918, 8.34 pour 100, ce qui fait une moyenne de 6.71 pour 100 pour les cinq années.

M. Henderson:

Q. Lorsque vous parlez de capital, vous entendez par là l'argent réellement engagé dans ce commerce?—R. Engagé dans le commerce, pas de dilution du capital.

Q. Abstraction faite de la capitalisation de votre compagnie. Ceci comprend la capitalisation de notre compagnie avec l'argent qui s'est accumulé depuis que nous sommes dans le commerce.

Q. Tout votre capital d'exploitation?—R. Oui.

Le président:

Q. Un autre point sur lequel il est important que le comité soit renseigné et auquel vous avez répondu en partie consiste en ceci, à savoir, le coût de votre service au public sur les épiceries qu'il est obligé de consommer. Vous dites qu'il vous faut réaliser en moyenne onze ou douze pour cent pour couvrir vos frais d'opération et vos profits?—R. La moyenne nécessaire pour couvrir nos profits?

Q. Oui?—R. Nos frais de commerce sont d'environ 10½ pour 100. Nous faisons un chiffre d'affaires d'environ $2,000,000 par année. Nous avons environ 100 personnes à notre emploi, et notre chiffre d'affaires est d'environ $2,000,000. Il nous en coûte 10½ pour 100 pour arriver à ce résultat, et nous faisons peut-être un et demi pour 100.

Q. Ainsi ce service coûte au public environ 12 pour 100?—R. Oui.

Q. D'après votre chiffre d'affaires et l'expérience que vous avez dans ce commerce, pouvez-vous affirmer que c'est environ la moyenne de ce que coûte le commerce de l'épicerie?—R. Je le crois, j ne peux pas affirmer la chose catégoriquement, mais je crois que c'est environ cela.

M. Stevens:

Q. Tenez-vous des relevés du coût de revient?—R. Oui.

Q. Et ces chiffres sont exacts?—R. Absolument.

M. Douglas:

Q. Quel est le chiffre de votre capital?—R. Un peu plus de $400,000.

M. Stevens:

Q. Ce montant est-il entièrement engagé dans le commerce de l'épicerie?—R. Entièrement, et nous avons besoin de beaucoup plus que cela pour conduire notre commerce.

M. Douglas:

Q. Il vous faut faire affaires avec la banque?—R. Il nous faut emprunter en plus de cela.

Q. Combien avez-vous de voyageurs sur la route?—R. Plus de vingt.

Q. Combien dans la ville et combien à la campagne?—R. Environ la moitié à chaque endroit.

Q. Quel pourcentage de votre commerce se fait directement avec le fabricant, c'est-à-dire, est expédié directement du fabricant au détaillant?—R. Je peux difficile-

[M. Hugh Blain.]

ment répondre à cette question. Probablement pas plus de dix pour 100. Je ne saurais assurer la chose; cela ne se fait que dans les cas ou le client désire faire livrer sa marchandise.

Q. Maintenant combien vous coûtent vos voyageurs, je suppose que ces déboursés ne sont pas considérables? Nous tenons cet item aussi bas que possible. Il nous faut payer des salaires assez élevés. Nous payons d'aussi bons salaires que qui ce soit dans ce commerce, mais nous économisons le plus possible. Je suis prêt à vous vendre cette entreprise dès demain pour la somme de $400,000. Je le ferai avec grand plaisir.

M. Stevens:

Q. Quel montant de stock aviez-vous en main à la fin de l'an dernier?—R. Un peu plus de $300,000.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

Le TÉMOIN: Avec votre permission je m'arrêterai à un autre point. Je ne crois pas qu'on l'ait discuté autant que la vente par l'entremise du marchand de gros. Vous vous rappellerez que nous vendons environ un mille articles différents. Un de nos voyageurs se présente chez un client et lui offre tous ces différents articles, et il en résulte que nos clients peuvent tout acheter ce dont ils ont besoin pour leur commerce d'épicerie de notre voyageur. S'ils étaient obligés d'écrire aux différentes manufactures pour avoir toute la marchandise dont ils ont besoin, ils seraient obligés d'avoir des personnels qui s'occuperaient exclusivement de la correspondance.

M. STEVENS: Je crois que vous avez exposé ce point clairement dans votre déclaration.

Le TÉMOIN: Mais je ne l'ai pas assez élaboré. Je voudrais ajouter encore un mot à ce sujet; je ne suis pas très au courant des prix. Je suis plutôt un homme de bureau, et j'ai étudié la question du transport à fond. J'ai fait partie de la Chambre de Commerce de Toronto pendant plus de vingt ans, et pendant un plus grand nombre d'années du Comité du Transport de cette même chambre de commerce, et je suis en contact direct avec cette question de la distribution. Je crois en connaître quelque chose, et je crois que tout ce que j'ai affirmé sur ce sujet est vrai et ne peut pas être mis en doute.

Le témoin est congédié.

M. H. W. CHAMBERLAIN: de la *Castle Company, Ottawa*, est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. On vous a demandé de remettre au Comité un état faisant connaître les résultats obtenus dans votre commerce au cours de la période s'étendant de 1912 à 1918?—R. Oui.

Q. Je voudrais que vous nous donniez des explications sur les titres de cet état? Il y a d'abord l'inventaire?—R. Cela représente le pourcentage sur notre inventaire à la fin de l'exercice financier comparé à notre chiffre d'affaires.

Q. Il y a ensuite une colonne intitulée " Edifice "?—R. Cela comprend les frais d'entretiens des édifices, y compris les taxes.

Q. Vient ensuite " Bureau "?—R. Cela comprend les déboursés occasionnés par le personnel de bureau, les dactylographes, etc.

Q. Nous voyons ensuite " frais de livraison et de vente "?—R. Les frais de vente comprennent les frais de voyage, les salaires des voyageurs, et divers autres item.

Q. Nous trouvons ensuite intérêt et escompte?—R. Oui.

Q. Qu'entendez-vous par " B & DD "?—R. Dettes mauvaises et douteuses.

[M. Hugh Blain.]

Q. Dans la colonne suivante on trouve le total des différentes années?—R. Oui.

Q. Et aussi le pourcentage de vos profits sur votre chiffre d'affaires?—R. Oui, je donne le pourcentage des profits sur le chiffre d'affaires.

Le témoin est congédié.

M. ROBERT DOWSON est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. On a mêlé votre nom à la *York Trading Company*?—R. Oui.

Q. Seriez-vous assez bon de nous dire quelle est la nature de cette compagnie?—R. La *York Trading Company* fait distinctement et exclusivement le commerce de l'épicerie en gros. Ceci (montrant la charte) est notre charte approuvée par le gouvernement provincial.

Q. En tant que cette question semble faire l'objet d'une discussion, vous avez une charte datée le 15 avril 1919, accordée par le secrétaire provincial, et les premiers membres de cette corporation sont d'abord, M. T. C. G. Russell. Quel est son emploi?—R. Gentilhomme.

Q. M'est-il permis de croire que c'est ce que nous appelons une charte de bureau légal, qui ne contient que des noms de personnes qui font métier d'obtenir des chartes?—R. Je suppose que c'est cela.

Q. Quels sont les membres réels de cette corporation? Quels sont les noms des directeurs actuels? Vous êtes-vous organisés?—R. Oui, nous sommes organisés; Robert Dowson est président; Donald McLean, épicier, vice-président.

Q. Etes-vous épicier?—R. Oui.

Q. M. McLean est-il épicier?—R. Oui.

Le président:

Q. Un épicier en gros?—R. Epicier en détail.

Q. Et M. McLean est dans la même position?—R. Oui.

Q. Quel est le suivant?—R. M. J. Burns.

Q. Il est également épicier?—R. Oui.

Q. Nous laissez-vous entendre qu'ils sont tous épiciers?—R. Il y a cinq épiciers sur le directorat, et il y a environ 73 actionnaires. Ce ne sont pas tous des épiciers détaillants; il y en a qui font un commerce d'un autre genre.

M. Henderson:

Q. Il y a 73 actionnaires?—R. Oui.

Q. Combien sont épiciers détaillants?—R. Environ 50 ou 60.

Q. Ce qui laisse 12 ou 13, ou peut-être 20 qui ne le sont pas?—R. Oui.

Q. Combien sont parent ou ami d'épiciers détaillants?—R. Je ne saurais dire. Il y a peut-être un ou deux parents.

Q. Pour quelle raison sont-ils entrées dans la compagnie? Est-ce une entreprise exclusivement commerciale?—R. Oui, entièrement.

Q. En quoi consistent vos opérations?—R. A faire le commerce du gros purement et simplement. Je vous ferai remarquer que nous, les épiciers détaillants, faisons ce commerce pratiquement à perte. Moi-même je ferais ce commerce à perte, si je n'avais eu la prudence, comme M. Blain vous l'a fait remarquer d'acheter mes conserves et toutes la marchandise de ce genre d'avance, ce qui me permet de traverser cette période difficile. Je n'ai pas acheté de conserves ou de marchandises de cette sorte au cours des derniers six mois, mais je vends le beurre, les œufs, le

[M. H. W. Chamberlain.]

pain, le sucre et le lait à un profit de 11 pour 100, tandis que mon commerce m'en coûte 15, et ces denrées représentent au moins le tiers du chiffre de mes affaires.

Q. Comment vous proposez-vous de surmonter cette difficulté avec votre nouveau système d'affaires?—R. De cette façon: nous avons cru pouvoir étendre le champ de nos opérations; je ne le pouvais pas personnellement, dans le commerce du détail, mais en réunissant nos forces nous avons cru pouvoir les rendre productives de revenu.

Q. Je désirerais savoir de quelle manière vous prétendez atteindre ce but. Supposons que moi-même je devienne un épicier en gros. Il va me falloir acheter un local, et, si vous le permettez je ferai partie de l'association, puis j'achèterai ma marchandise. Avez-vous un entrepôt?—R. Oui.

Q. Où est-il situé?—R. A 107 rue Front.

Q. Un entrepôt réel?—R. Oui.

Q. Et vous avez un personnel régulier à cet entrepôt?—R. Oui, nous avons un gérant et un personnel qui s'occupe de l'exploitation de l'entreprise.

Q. Depuis combien de temps ce personnel est-il en fonction?—R. Depuis le premier mai.

Q. Qui en est le gérant actuel?—R. M. James Vair est le gérant actuel.

Q. Quel était son emploi antérieur?—R. Un épicier, faisant le commerce de l'épicerie, en gros et en dtail.

Q. Et il est gérant de la firme?—R. Oui.

Q. Avez-vous réellement fait du commerce à votre local de la rue Front?—R. Oui, depuis le premier mai. Nous avons mis deux ou trois jours à faire marcher les choses, mais nous sommes ouverts depuis le 3 ou le 4 mai.

Q. Pouvez-vous vendre à d'autres qu'à vos actionnaires?—R. Oui.

Q. Où êtes-vous plutôt une association coopérative comme on l'a dit?—R. Non, nous faisons affaires avec un monsieur qui n'est pas marchand de gros, il est épicier détaillant—et n'a rien à faire avec notre firme.

Q. Il ne serait pas juste de faire connaître son nom aux marchands de gros, ils pourraient refuser de faire affaires avec lui?—R. C'est un actionnaire.

Q. Ne vous occupez-vous pas exclusivement de vos actionnaires?—R. Non.

Q. Vous faites affaires avec tous ceux qui se présentent?—R. Oui. Je désire que l'on me comprenne bien sur ce point en particulier. Nous avons demandé à faire partie de l'association des marchands de gros, et M. Pyke nous a dit qu'il nous enverrait les formules à remplir. M. Vair et un des directeurs sont allés voir M. Pyke environ une semaine ou dix jours plus tard afin de savoir ce qu'on avait décidé, et tacher de hâter les choses car nous savions fort bien qu'il était essentiel d'être admis membre de cette association parce qu'on imposait une condition—et maintes fois je suis allé—et M. Vair est également allé—voir M. Pyke afin de savoir ce que l'on avait décidé au sujet de notre demande.

M. Stevens:

Q. Quand cela s'est-il passé?—R. Maintes fois par téléphone, et je crois que M. Vair, le gérant, a également écrit à M. Pyke à ce sujet. Nous sommes allés trouver une maison de gros, et je ne crains pas de mentionner son nom; c'est la maison T. A. Lyttle and Company. Je suis allé voir plusieurs de ces firmes, et nous avons été reçu cordialement jusqu'à une certaine époque, et dans le cas particulier l'administration nous a dit: "Bien, nous vous connaissons et nous faisons affaires avec vous depuis nombre d'années, et nous serons heureux de faire affaires avec vous"—ce sont les paroles textuelles—"Mais nous avons engagé notre parole et notre parole vaut notre signature", et je lui ai répondu: "Je ne voudrais pas vous faire manquer à votre parole", et il me dit: "Vous savez pour quelle raison vous ne pouvez pas être admis dans l'association", et il m'a demandé d'aller voir les directeurs de l'association.

[M. Robert Dowson.]

Q. Engagé par quoi?—R. Il a dit qu'il avait donné sa parole?

Q. A quel effet?—R. Il avait promis à l'association de ne pas faire affaires avec nous.

Q. Il avait promis de ne pas vous vendre?—R. Oui, à la *York Trading Company*.

M. Henderson:

Q. Vous a-t-il donné des raisons?—R. Bien, il a donné certaines explications, il a dit "Vous savez que nous sommes dans le commerce depuis plusieurs années, et bien que nos voyageurs se rendent chez les détaillants, cependant lorsqu'ils prennent des commandes nous les faisons remplir par les maisons de gros". Et il continua en disant "Voici une des difficultés que nous avons à surmonter; supposons qu'en arrivant un bon matin on nous demande d'envoyer une douzaine de bouteilles de cornichons ou quelque chose de ce genre a deux ou trois milles de distance, et que nous n'ayons rien autre chose à envoyer à cet endroit; il ne vaudrait pas la peine de s'y rendre; mais si d'un autre côté nous avons une bonne commande, nous pouvons l'envoyer à la maison de gros avec laquelle nous faisons affaires, et celle-ci aura probablement des voitures qui iront de ce côté et pourra le faire à un coût beaucoup moins élevé que nous le pourrions, en tenant compte de l'augmentation du coût du transport". Mais il me conseilla de demander la raison de ce refus. Ainsi nous avons décidé de le faire, et nous sommes allés trouver M. Eby. Après avoir discuté pendant un certain temps je lui ai posé la question suivante: "Dites-moi quelle est la différence entre votre compagnie et la mienne?" et j'ajoutai: "Il y a des épiciers détaillants qui font partie de votre firme et cependant vous ne refusez pas de leur vendre, pas plus qu'aux autres, et nous ne différons pas d'eux.

M. Henderson:

Q. Etes-vous certain de la chose?—R. Oui.

Q. Dans le cas de M. Eby?—R. Oui, il me l'a avoué. Je lui ai dit: "Nous différons de vous que dans une certaine mesure. Nous sommes semblables par notre constitution, en principe et en pratique, et nous différons de vous que par certains détails," et je vous l'ai prouvé aujourd'hui.

Le président:

Q. Quel est le montant de votre capital-actions?—R. Notre capital-actions est d'environ $7,000.

Q. Le capital-actions de la maison de gros est d'environ $7,000?—R. Oui, jusqu'à présent.

M. Stevens:

Q. Capital versé?—R. Oui.

Q. Quel est le montant du capital autorisé?—R. $100,000.

Q. Votre capital autorisé est de $100,000 et votre capital versé est de $7,000?—R. Oui.

Q. Et vous vous lancez dans le commerce du gros avec un capital de $7,000?—R. Oui, mais nous avons un système.

Q. Laissez le système de côté. Etes-vous propriétaire de votre entrepôt?

Q. Vous l'avez loué?—R. Oui.

Q. Quelle est le montant du loyer?—R. $75 par mois.

Q. Quelle est la valeur de la marchandise que vous avez en mains?—R. Je crois que nous avons environ $8,000, de $6,000 à $8,000, je ne saurais dire pour le moment, mais à la fin de mai je crois que nous avions un stock de $8,000.

[M. Robert Dowson.]

Q. Vous avez en main un assortiment de marchandise suffisant pour satisfaire vos clients?—R. Oui.

Q. Et votre but en établissant ce commerce est de réellement établir une maison de gros qui sera à la disposition des détaillants de tout le pays?—R. Actuellement nous ne faisons affaires qu'à Toronto, nous avons un voyageur qui se rend chez nos clients.

Q. Le but de cette entreprise était-il de servir le commerce du détail en général ou plutôt de vous assurer un moyen par lequel vous et un groupe de détaillants pourriez acheter votre marchandise à meilleur compte que les autres détaillants?—R. Pas à meilleur compte, monsieur.

Q. Vous pourriez vous expliquer clairement sur ce point?—R. Nous comprenons que nous toucherons les dividendes s'il y en a.

M. Hocken:

Q. Vous vendez au même prix que les autres maisons de gros?—R. Oui.

Q. Vous ne vendez pas moins cher que les autres épiciers?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez l'intention de faire le commerce du gros de façon régulière, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Et si vous faites des profits vous diviserez vos profits entre les actionnaires sous forme de dividendes?—R. Précisément.

Q. Et quel avantage le consommateur retirerait-il du fait que vous achèteriez directement du marchand de gros?—R. L'affaire serait avantageuse sous bien des rapports car il existe plus d'une branche de commerce indépendante de la liste du manufacturier. Pour plus d'un article de consommation, nous serions en état de vendre à meilleur compte.

Q. Vous déclarez que vous auriez votre liberté d'action et que vous ne retireriez pas de profit?—R. Notre bénéfice émanerait des dividendes, et cependant nous serions en demeure de nous assurer des bénéfices sur la vente de plusieurs articles qu'il m'est impossible d'énumérer en ce moment.

M. Henderson:

Q. Vous déclarez avoir quelque 70 actionnaires?—R. Oui.

Q. Et que votre capital versé est de $7,000?—R. Oui.

Q. Il se trouve donc que, en moyenne, vos actionnaires ont chacun fait une mise de fonds réelle de $100?—R. Voici, il y a à peu près 25 pour 100 du capital versé.

Q. On peut dire que vous avez 70 actionnaires qui ont fait une mise individuelle de $100; allez-vous prétendre que c'est là faire du commerce sur une base de gros?—R. J'allais ajouter que nous accordons un crédit de 48 heures.

Q. Vous accordez un crédit de 48 heures?—R. Si vous faisiez affaires avec les épiciers en gros, ces derniers ne vous accorderaient-ils qu'un crédit de 48 heures?—R. Nombre de ces marchands se font payer comptant.

Par M. Nesbitt:

Q. Tout dépend du client?—R. Naturellement.

Par M. Hocken:

Q. Quelle est la moyenne du crédit accordé par les marchands de gros à leur clientèle?—R. Trente jours.

[M. Robert Dowson.]

M. Henderson:

Q. Voici une association forte d'un capital de $7,000 et qui prétend durer à même ce seul capital, grâce à une méthode d'affaires au comptant?—R. Oui.

Q. Voyons, combien vous en coûterait-il pour acheter un wagon complet de sucre? Il vous faudrait plus de la moitié du capital dont vous disposez, n'est-il pas vrai?—R. Je le suppose.

Q. De sorte que si vous achetiez deux wagons de sucre, tout votre capital se trouverait engagé du coup et il ne vous resterait rien pour d'autres opérations?—R. Nous achetons à trente jours de crédit et nous n'accordons nous-mêmes que quarante-huit heures de crédit, ce qui fait que nous obtenons un renouvellement de capital trois fois par semaine.

Q. L'affaire est assez ingénieuse. Quelles conditions imposez-vous pour la vente du sucre?—Les mêmes que pour le reste.

Le président:

Q. Quels délais obtenez-vous du raffineur?—R. 30 jours, je crois.

Q. Vous devriez savoir au juste?—R. 14 jours, en réalité.

M. Nesbitt:

Q. Parlant importations, comment vous tireriez-vous d'affaire pour acheter un wagon complet d'épiceries?—Q. Nous verrions à régler la question au mérite.

Q. Vous portez un capital de $7,000, or il est acquis qu'un wagon entier d'épiceries coûterait deux fois cette somme?—R. Nous ne faisons pas actuellement d'affaires de cette envergure, notre entrée dans le commerce datant de quelques semaines.

M. Henderson:

Q. Connaissez-vous quelqu'un de l'Association des épiciers en gros qui fasse affaires sur la même échelle que vous; n'est-il pas vrai qu'il va vous falloir augmenter votre chiffre d'affaires avant d'avoir droit au titre de marchand de gros et mettre plus de fonds dans votre entreprise?—R. Cela se fait ailleurs.

Par M. Nesbitt:

Q. Supposons que vous vous proposiez d'acheter une consignation de raisins secs ou de raisins de Corinthe de Grèce?—R. Et puis?

Q. Et tout en supposant que vous possédiez votre permis d'achter en gros, le pourriez-vous avec le capital dont vous disposez?—R. J'ai déjà acheté du raisin que j'attends de jour en jour.

Q. De qui?—R. D'une association de Californie; ma marchandise n'est pas encore arrivée.

Q. En quelle quantité?—R. Pas en quantités immenses, mais sur une échelle raisonnable, suivant nos besoins et la demande de nos actionnaires.

Q. Vous faites personnellement du commerce de détail en épiceries; quelle est votre fonds?—R. Environ $10,000.

M. Stevens:

Q. Existe-t-il une raison particulière pour qu'un certain groupe de marchands détaillants de Toronto se constituent en compagnie de gros?—R. Oui, et les raisons qui ont amené cet état de choses sont que pendant des années et des années nous n'avons fait que de rares profits dans notre commerce; que certains d'entre nous ont des loisirs et peuvent s'occuper en dehors de leur commerce, ce qui nous a conduits à croire que que si nous pouvions arriver à créer une association de gros dans le genre de celle que

[M. Robert Dowson.]

vous savez, nous nous en trouverions bien. Ainsi, je donne mes services gratuitement, et c'est la même chose pour tous les directeurs; nos affaires se font le soir: réunion des directeurs et autres choses.

M. Douglas:

Q. Etes-vous d'avis que vous avez à payer plus que vous ne devriez?—R. Je suis d'avis que si je me trouvais en mesure d'acheter du sucre à l'instant, il me faudrait le payer $10.15 ou $10.16. Si je l'achetais de Ely Blaine, j'aurais à payer $10.16, alors que mon entreprise personnelle me ferait payer $9.90.

Q. $9.90?—R. Ce n'est pas impossible; je pourrais aussi avoir à payer $10.

Q. Pourriez-vous actuellement faire le commerce du sucre et le vendre à $9.90? —R. Je crois que ce serait possible.

Q. Quel est le prix des raffineurs pour du sucre vendu par wagon entier et livré à Toronto?—9.55.

Q. Livrable à Toronto?—R. Oui.

Q. Du sucre granulé?—R. Oui.

Q. En réalité vous vendez votre marchandise meilleur marché que ne le fait le commerce ordinaire de gros?—R. En ce sens.

Par M. Nesbitt:

Q. Entre vous?—R. Non, à ce prix nous pouvons vendre à tous.

M. Henderson:

Q. Quelle marque de sucre est-ce là?—R. Marque Dominion.

M. Stevens:

Q. Sucre de betterave?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Je ne voudrais pas entraver les délibérations, cependant je trouve que nous pourrions faire mieux que d'approfondir ceci.

M. NESBITT: Je le pense également.

M. STEVENS: Il y a un point que je désirais établir. Pour moi, il m'est parfaitement égal que cette maison de gros soit organisée solidement ou non. L'affaire est que si l'on traite cette entreprise trop sévèrement, il importe que nous en ayons la preuve, et si M. Dowson est en mesure de nous déclarer qu'on n'est pas juste envers elle et en quoi, nous n'avons pas à en demander davantage.

M. HENDERSON: N'a-t-on pas confessé, chez les marchands de gros, que cette compagnie et ses semblables ne peuvent, généralement parlant, acheter chez les manufacturiers, qu'eux-mêmes n'achèteraient pas chez ces derniers, sachant que cete compagnie s'y approvisionne.

Le PRÉSIDENT: Je trouve qu'il s'agit smiplement en l'espèce d'un groupe de détaillants unis aux fins d'éliminer, si possible, le marchand de gros, et que la question est à débattre entre ces deux groupes. Il nous reste à entendre les représentants de la maison Galt Brothers, de Montréal, et de John M. Garland.

Le témoin se retire.

M. JAMES VAIR est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Veuillez établir en quelques mots la situation de votre association?—R. Permettez que je refère tout d'abord à la copie des témoignagnes, brochure numéro un, où

[M. Robert Dowson.]

l'on voit qu'un témoin a demandé qu'on lui accorde un privilège: (Il lit): "M. Reid: Je crois que ce témoignage devait être rendu sous serment. M. McFall: je veux bien témoigner sous serment, cependant il se peut que je dise des choses dont je ne pourrais jurer." Je puis témoigner sous serment pour ce que je sais, mais je ne puis jurer de la véracité de tout.

M. STEVENS: Nous ne voulons rien entendre qui ne soit dit sous serment.

M. HENDERSON: L'expérience séculaire des cours de Grande-Bretagne et du Canada leur a appris à ne pas considérer comme témoignage les on-dit.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes ici pour obtenir, si possible, des témoignages. Il s'est présenté nombre de gens qui ont demandé qu'on leur permettre de donner leur opinion, et à ce sujet, nous avons passé un grand jour à entendre des expressions d'opinions. Je suis d'avis que le comité est unanime à reconnaître que nous n'en sommes pas plus avancés. Ce que nous désirons savoir, ce sont des faits, quelque chose au sujet duquel on peut prêter serment.

Le TÉMOIN: Cette organisation a été créée vers le premier mai. Depuis, il est entré chez nous environ $25,000 de marchandises dont on a disposé en 48 heures. Les comptes se payent à temps. De plus notre capital équivaut à cinq fois $7,000. Nous achetons à 15 jours pour le sucre, et 30 jours pour le reste. Nous achetons de 45 manufacturiers, mais il en reste autant qui refusent de nous vendre et nous écrivent qu'ils se trouvent dans l'impossibilité de nous vendre jusqu'à ce que l'organisation les ait assurés que nous paraissons sur la liste.

Par M. Douglas:

Q. Que veut dire le mot "liste"?—R. C'est un terme en usage.

M. Stevens:

.. Q. Qu'entendez-vous par la "liste"?—R. Il s'agit d'une liste préparée par l'Association des épiciers en gros. La compagnie T. Eaton et la compagnie Simpson y figurent ainsi que d'autres épiciers de Toronto, Hamilton et Montréal. Impossible de voir son nom figurer sur cette liste sans la permission de l'Association des épiciers en gros. J'ai été dans le commerce bien près de quarante ans. A l'époque nombre de maisons d'affaires importantes d'aujourd'hui étaient à leurs débuts. Je me demande si elles avaient $7,000 à engager. Je ne le crois pas. Je pourrais citer d'autres maisons que je connais et qui—je ne saurais le jurer—ont eu toutes les peines, j'en sais quelque chose, à figurer sur cette liste. La compagnie dont il est ici question a obtenu une charte du Gouvernement, a reçu du gouvernement provincial la permission de faire du commerce, et, à ce propos, il a été démontré que la charte ainsi obtenue est la plus honnête qui ait jamais franchi le seuil du parlement. On n'a rien accordé comme salaire à la fonction de directeur; le commerce se fait dans un établissement peu coûteux où le service de l'ascenseur est gratuit ainsi que le chauffage, le loyer revenant à $75 par mois. Le personnel compte un magasinier, un gérant, un teneur de livres et un préposé aux factures. Nous avons un camion automobile. Nous avons commencé comme nous devrions en débutant honnêtement; et si nous faisons pas des affaires d'or, il me semble que l'on devrait du moins nous laisser toute liberté d'action dans nos opérations et ne pas nous créer d'embarras. Nous ne parlerions jamais de figurer sur la liste si nous pouvions sans cela acheter des manufacturiers. Ces derniers nous déclarent qu'ils sont tout disposés à nous vendre mais qu'ils sont liés à l'organisation et qu'ils ne peuvent nous expédier de marchandises.

Q. Pouvez-vous déposer cette correspondance au dossier?—R. Vous avez ces lettres au dossier ici même.

[M. James Vair.]

Le président:

Q. L'organisation de votre compagnie avait-elle pour objet primordial la conduite d'opérations de gros ou l'achat de marchandises en faveur de vos membres, je veux dire les marchands détaillants qui constituent votre compagnie?—R. Je vais faire un peu d'histoire. Je suis entré en service le 1er mai. L'idée de vente au rabais n'était pas née dans le temps. On vendait les marchandises des manufacturiers à des prix courants, sans cote ni rien du genre. Nous nous conformions strictement aux prix du marché dans l'espérance d'obtenir notre admission au sein de l'organisation.

Q. Dans combien de temps prétendez-vous avoir fait pour $25,000 d'opérations?—R. Dans l'espace d'un mois.

Q. Quelle proportion de cette somme avez-vous vendue aux épiciers détaillants qui constituaient votre association?—R. Environ 90 pour 100.

Q. Ce chiffre de 90 pour 100 s'applique à votre propre compagnie?—R. A la compagnie des actionnaires.

Q. Vous achetiez et 90 pour 100 de vos achats allaient dans le commerce de détail?—R. Oui, monsieur, et vendus aux prix courants. Je suis également en mesure de déclarer que la compagnie *Canada Brokers'* entreprise située à Toronto et qui existait il y a plusieurs années, était constituée d'épiciers détaillants. Je possédais des actions dans cette compagnie. Je possédais un magasin à Parry Sound et il était fort difficile de s'y procurer à l'époque ce qu'il fallait de marchandises. Vous vous souvenez sans doute de M. Zealand de Hamilton et de la façon dont il a combattu cette association. La lutte fut si ardue et si coûteuse que la compagnie s'effondra et ne put jamais ouvrir ses portes. Je sais une autre entreprise récente dont un des membres est venu de North-Bay. Mais ici je puis vous dire ce que je sais mais je ne puis jurer de rien.

M. HENDERSON: Ne dites rien que vous ne soyez prêt à soutenir de votre serment.

Le TÉMOIN: Je sais cependant tout ce que comporte de difficulté l'admission sur cette liste.

M. Stevens:

Q. Vous affirmez que la compagnie *Canadian Brokers'* n'a pas pu être admise sur la liste?—R. Il y a de cela longtemps.

Q. Qu'était cette compagnie?—R. Surtout une affaire coopérative. Elle allouait une remise sur certaines factures; cependant une fois cette méthode mise de côté, elle est entrée à temps sur la liste.

Q. Elle accordait ces remises à son propre groupe de détaillants?—R. Oui. Nous prétendons conduire nos opérations sur la base de quatre pour cent. On a déclaré qu'il fallait une base de 10 pour 100. C'est fort exagéré. Une base de 6 ou 7 pour 100 est bien plus rapprochée de la vérité.

Le président:

Q. Quel est le coût d'opérations dans le commerce de détail?—R. J'ai fait ce commerce fort longtemps et je puis dire que ce coût va de 13½ à 14 pour 100.

Q. Avez-vous été heureux dans votre commerce?—R. Oui, jusqu'à mon arrivée à Winnipeg. J'y ai perdu $35,000 de propriétés. Je possédais 11 magasins dont deux à Toronto, 1 à Parry Sound, 1 à Bracebridge, 2 à Sault Ste-Marie, et d'autres ailleurs. J'ai perdu ma fortune dans la spéculation sur les immeubles.

M. Nesbitt:

Q. Vous travaillez maintenant?—R. Je travaille actuellement à salaire, il le faut bien, voyez-vous. L'affaire en question va réussir parfaitement à condition toutefois que nous puissions acheter.

[M. James Vair.]

M. Henderson:

Q. Pourquoi ne pas vous assurer tout d'abord du capital?—R. Ceci est affaire des directeurs. Permettez que je m'explique: Prenons comme exemple la *United Drug Company*, une des plus grosses maisons canadiennes, à l'heure qu'il est; elle a commencé par 12 membres à $50 par membre dans la partie arrière d'une des pharmacies du groupe, et pourquoi a-t-elle agi ainsi. La compagnie Eaton vendait deux boîtes de *Carter'sLittle Liver Pills* pour 25 cents. Or ces gens se sont lancés dans cette entreprise avec cinquante dollars, et aujourd'hui ils possèdent l'une des plus importantes entreprises de tout le Canada.

M. Stevens:

Q. Réussit-elle à abaisser le coût de la vie?—R. Je l'ignore. Pourquoi une combinaison d'épiciers en gros peut-elle à loisir empêcher ou permettre d'entrer les gens dans leur association? La chose me paraît injuste. Que l'on ait peu ou beaucoup de capital, que l'on soit important ou non, pourquoi ne pas donner à tous l'occasion d'essayer leurs forces.

M. Nesbitt:

Q. Croiriez-vous le gouvernement justifiable d'établir une liste de personnes à qui il soit permis de vendre et une autre liste de gens à qui il ne soit pas permis de vendre?—R. Le manufacturier est libre de vendre à qui il lui plaît, cependant la situation change quand cet homme nous déclare sous sa signature qu'il se trouve dans l'impossibilité de nous vendre à cause de l'association des épiciers en gros.

Q. Rien qu'un mot, s'il vous plaît. Vous venez de déclarer au président que vous aviez fait pour $25,000 d'affaires, dont 90 pour 100 avec votre groupe; avez-vous vendu à vos gens à meilleur compte qu'à ceux du dehors qui ont acheté de vous 10 pour 100 de vos marchandises, ou les prix étaient-ils les mêmes?—R. Nous ne vendions pas meilleur marché à nos gens. Nous suivions le cours du marché.

M. Stevens:

Q. Quel est ce cours?—R. Il existe une liste de prix: savons, empois et poudre à pâte. La compagnie *Pure Cold* nous a vendu pour trois cents dollars, la compagnie Echart nous a aussi vendu; la compagnie Cudahy nous a vendu pour $1,400 de *Old Dutch Cleanser* en ajoutant: "Nous nous moquons bien du commerce de gros de Toronto; nous allons vous vendre ce qu'il vous faut."

M. Hocken: Il y a querelle entre cette compagnie naissante et les épiciers en gros. Si la chose intéressait le grand public, nous pourrions nous en occuper, mais je ne vois là qu'un groupe d'épiciers détaillants entrant en lice pour des fins de dividendes à encaisser. Ces gens ne se proposent nullement de vendre à meilleur compte au consommateur, et, quant à moi, je trouve que nous perdons notre temps.

M. Henderson: Le consommateur n'a rien à faire dans tout ceci.

M. Reid: Pourquoi cette maison vend-elle aux mêmes prix que les autres maisons?

Le témoin: Parce qu'il nous faut en agir ainsi. Nous ne demanderions pas à entrer dans l'association si nous étions en mesure de vendre au prix de notre choix.

M. Nesbitt:

Q. L'épicier de détail me vendrait-il à meilleur compte?—R. Il le ferait s'il pouvait acheter à de meilleures conditions. Nous avons tâché d'améliorer notre situation afin de pouvoir entrer en compétition avec les autres.

Q. Je ne veux pas les en blâmer, mais ce que nous cherchons, nous, c'est de connaître le prix imposé au consommateur.

[M. James Vair.]

Le PRÉSIDENT: Avant que ce comité s'ajourne, je crois qu'il est de mon devoir de président de parler d'un témoignage donné ici hier et dont la presse a parlé. Nous avons entendu M. Paton, de la maison Paton et compagnie, de Sherbrooke. Le comité n'a personne à protéger. Ce que nous désirons est d'aller au fait, et non de mettre en circulation des déclarations de nature à augmenter au lieu d'apaiser le malaise dont souffre le pays. Les journaux impriment que la maison Paton et compagnie réalise du 73 pour 100 sur la vente des nouveautés, alors que la vérité, comme la preuve l'a établi, est que la maison Paton et compagnie a réalisé 73 pour 100 une année sur son capital-actions, mais que d'un autre côté elle avait un capital-actions de $600,000 en sus de $644,000, fonds de tout repos accumulé auquel on a travaillé depuis 1868, ce qui revient à dire que cette maison a fait affaires avec un capital de $1,244,000. Le profit réalisé sur le virement, comme les membres du comité s'en souviendront, a été, pour la période d'opérations de 1917, de 12 pour 100, pour celle de 1918 de 11 pour 100, et pour celle de 1919 de 13 pour 100. Il me semble qu'il n'est que juste que cette déclaration parte de ce comité car le grand public garde l'idée, du fait que l'on a parlé de 73 pour 100, qu'un yard de drap du coût d'un dollar est revendu $1.73, alors qu'en réalité le profit brut réalisé sur le virement a été de 12, 11 et 13.

M. DOUGLAS: Le profit net.

Le PRÉSIDENT: Pardon, le profit brut.

M. NESBITT: Profit net en tenant compte de leur totalité d'opérations, avant déduction de la taxe d'affaires sur les profits de guerre.

M. DOUGLAS: C'est bien là du profit net.

Le témoin se retire.

Le comité s'est ajourné à 8 heures de l'après-midi.

Le comité s'est réuni à 8 heures de l'après-midi, M. Nicholson, président, au fauteuil.

M. Strachan Hallowell Bethune est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. M. Bethune, le nom de votre maison est Galt Bros., Ltd.?—R. Galt Bros. Co.

Q. Quelle est votre situation vis-à-vis cette compagnie?—R. Vice-président et directeur.

Q. Cette compagnie est fort ancienne?—R. Oui.

Q. Elle fait une somme considérable d'opérations?—R. Oui.

Q. Son commerce s'étend en somme d'un océan à l'autre, n'est-il pas vrai?—R. Non, la maison Galt Bros. Co. ne va pas plus loin que Fort-William.

Q. Possèdez-vous quelque autre compagnie dans l'ouest?—R. Oui, mais des compagnies indépendantes absolument.

Q. Mais travaillant la main dans la main?—R. Oui.

Q. Au siège social de ces compagnies?—R. Oui.

Q. Elles sont ce que l'on pourrait appeler des compagnies subsidiaires?—R. A peu près, oui.

Q. Jusqu'où allez-vous dans l'est?—R. La maison Galt Bros., Ltd., de Winnipeg, va jusqu'à un point établi de concert avec la maison Galt Ltd., de Vancouver. L'un dans l'autre, la maison Galt Bros. Ltd., de Winnipeg, couvre le territoire jusqu'à un point établi où la maison Galt Bros. de Vancouver, entre en jeu.

[M. James Vair.]

M. Stevens:

Q. Et quel est cet endroit?—R. Pardon?

Q. Quel est à peu près cet endroit dont vous parlez?—R. Je n'en sais rien de certain moi-même, j'oserais dire—

Q. (Interrompant) Est-ce Swift-Current?—R. A peu près cela, la chose est convenue entre les deux maisons. Elles couvrent toutes deux le territoire où elles agissent à titre de compagnie tout à fait indépendantes.

M. Henderson:

Q. Est-ce à l'est de Montréal?—R. Nous couvrons le territoire de Québec, Ontario et les Provinces Maritimes.

Q. Etes-vous mêlé de quelque façon officielle aux opérations de la compagnie de l'ouest?—R. J'en suis un des directeurs.

Q. De sorte qu'il y a enjambement de direction d'une compagnie sur l'autre, mais que l'action des deux compagnies n'en reste pas moins indépendante?—R. Oui.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans les affaires?—R. Je suis l'un des directeurs depuis environ 1914.

Q. Cela suffit aux fins pour lesquelles nous procédons. Maintenant, M. Bethune, vous savez que depuis quelques années il y a eu une augmentation très sensible des prix des denrées vendues au consommateur....—R. (Interrompant) Oui.

Q. (Continuant) des denrées que vous vendez?—R. Oui.

Q. Si je ne me trompe, ces denrées comprennent presque tout ce qu'il est convenu d'appeler nouveautés, tels les tapis, les linoleums et, jusqu'à un certain point l'ameublement d'une maison?—R. Oui; pas beaucoup d'ameublement de maison. Nous vendons des étoffes, ce que nous appelons des lainages, des articles pour messieurs, ce que nous appelons des merceries pour hommes, et ce qu'on appelle sous-vêtements, marchandises principales et nouveautés.

M. Stevens:

Q. Des habits?—R. Oui, pour messieurs et pour dames, ce que nous pourrions appeler un assortiment très complet de nouveautés.

M. Henderson:

Q. Je comprends que vous n'avez pas sur vous les chiffres exacts; cependant, pouvez-vous me dire approximativement quel est votre chiffre d'affaires. Veuillez me le dire pour toutes les compagnies ou pour la compagnie de Montréal seulement?—R. Il varie de un à quatre millions de dollars.

Q. De combien?

M. Douglas:

Q. Pour la compagnie de Montréal?—R. Oui, pour celle-là seulement.

M. Stevens:

Q. Quel a été votre chiffre d'affaires l'an dernier?

M. Henderson: Permettez—c'est précisément ce que j'allais lui demander.

Q. J'imagine que l'an dernier vous aviez atteint pas mal le maximum?—R. Oui.

Q. Veuillez donc dire au comité, M. Bethune, quelle est, d'après vous, la cause de la grande augmentation du coût de ces articles?—R. Tout provient de l'augmentation du coût de fabrication. Nous ne sommes que des distributeurs; nous suivons le marché. Nous sommes des marchands, mais il nuos faut suivre les cours du marché.

[M. Bethune.]

Si les prix du marché augmentent, les nôtres devront naturellement augmenter; si les prix du marché baissent, les nôtres en font autant. On en a eu un exemple au printemps, alors qu'au mois d'avril le prix du coton a considérablement baissé. Il nous a fallu aussitôt réduire nos prix.

Q. En général, je présume qu'il y a des exceptions à toutes choses; prenons les grandes lignes d'abord, nous entrerons ensuite dans les détails. En général, comment vous y prenez vous pour régler ces prix? Prenez-vous un pourcentage sur le prix que vous payez, enfin, comment vous y prenez-vous?—R. Nous prenons 6% sur le prix d'achat; mais cela varie beaucoup selon la nature des marchandises. Je crois que vous comprenez bien cela. Pour ce qui est des marchandises dites "principales", c'est-à-dire, les cotons, et ce que nous appelons les calicots, autrement dit, les cotons gris, blancs, les draps et autre article du même genre—ce qui constitue notre département de marchandises principales—toutes nos nouveautés, en un mot, nous les avons vendues à moins bon compte que les autres marchandises.

Q. A cause de quoi?—R. Je crois qu'elles nous ont rapporté en moyenne 12%—de 10 à 15 pour 100.

M. Douglas:

Q. De bénéfices bruts?—R, Oui.

M. Henderson:

Q. Vous vous appuyez là-dessus. Supposons maintenant que vous me donniez un exemple d'un article sur lequel vous réalisez votre bénéfice brut le plus élevé?—R. Sur certaines merceries, marchandises de fantaisie, qui sont à la mode à une époque, comme la passementerie et les rubans; il viendra un temps où nous subirons une dépréciation sur ces marchandises; nous établissons un profit plus élevé pour compenser notre perte sur. . . .

Q. (interrompant) C'est une question d'assurance?—R. Oui. On nous appelle revendeurs, et il nous faudra revendre ces marchandises au rabais, c'est-à-dire, à une grande réduction.

Q. Quel pourcentage prenez-vous sur ces marchandises?—R. Environ 25 ou 30 pour 100.

Q. Toujours en parlant de bénéfices bruts?—R. Oui.

Le président:

Q. Je désire vous poser une question, M. Bethune. Je puis peut-être vous la poser de cette manière: est-ce sur les marchandises principales qui sont d'un usage courant que vous réalisez le moins de profit?—R. Oui, monsieur, sur les marchandises qui, plus que probablement, demeureront au même prix.

M. Douglas:

Q. Pas nécessairement. J'attribue plutôt ce plus petit pourcentage de profit sur les marchandises principales au fait que ces marchandises ne varient guère dans les patrons ou modèles?—R. Non.

Q. Comme les haricots et le sucre dans le commerce d'épiceries?—R. Oui.

Q. Naturellement, vous retirez un profit moindre sur ces marchandises?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Elles n'ont de valeur qu'autant qu'on peut se les procurer?—R. Oui.

M. DOUGLAS: Je crois que si M. Henderson s'en tient à ce sujet nous allons obtenir ce que nous voulons.

[M. Bethune.]

M. Henderson:

Q. Je tiens d'abord à atteindre les extrêmes. Entre ces deux extrêmes, n'avez-vous pas d'autres marchandises dont le comité aimerait à entendre parler?—R. Nous gardons une très grande quantité de lainages, de fournitures pour hommes, non confectionnées, vous savez, des étoffes, sur lesquelles nous faisons un profit raisonnable.

M. Douglas:

Q. Quel profit?—R. Quelque chose qui ne dépasse pas 25 pour 100 de profit brut.

Q. Quels seraient vos extrêmes?—R. Vous dites?

Q. Quels seraient vos extrêmes? Je n'entends pas par là que vous remontiez aux temps d'avant-guerre; parlons de l'année dernière. Quelle méthode avez-vous suivie dans l'application des profits sur les lainages l'année dernière?—R. Nous avons procédé de la même manière; lorsque le prix d'achat augmentait, nous augmentions le nôtre.

M. HENDERSON: Mais êtes-vous en mesure de savoir.... R. (interrompant). Nous prenons des commandes longtemps à l'avance; il nous faut acheter une certaine quantité de marchandises et quand celles-ci sont épuisées, il nous faut en acheter d'autres; c'est alors que nous constatons que le prix a augmenté; de sorte qu'il nous faut constamment suivre le marché autrement....

M. Douglas:

Q. Etes-vous à nous donner les résultats de vos opérations de l'année dernière?

M. HENDERSON: Je crois que vous répondrez exactement à ma question si vous m'accordez un moment.

Q. Ce que nous voulons dire, M. Bethune, c'est ceci: si vous vendez une marchandise un dollar et que vous réalisiez un bénéfice de 25 cents, votre profit brut est de 25 cents?—R. Oui.

Q. Si le coût de la marchandise monte jusqu'à deux dollars, continuez-vous à faire 25 pour 100? Dans l'affirmative, vous vous trouveriez à réaliser double profit sur le même article?—R. La hausse ne se ferait pas aussi rapidement que cela. Nous établissons notre moyenne de profit au fur et à mesure.

Q. Je tenais à savoir si vous aviez des livres....R. (Interrompant). Oh oui. Je crois que nous avons traité notre clientèle très équitablement. Nous avons fait de l'argent, naturellement, tout le monde sait cela. Tout le monde sait qu'il y a eu de l'argent de fait, mais je ne crois pas que nous ayons volé notre clientèle sans nécessité. Je ne crois pas que nous ayons abusé de notre clientèle; nous avons essayé de maintenir notre commerce et d'aider notre clientèle autant que possible; je ne crois pas qu'elle nous ait versé des profits exorbitants bien qu'en certaines circonstances, elle ait eu à payer des profits très grands.

M. DOUGLAS: Naturellement, vous tiriez des bénéfices de la hausse du marché?—R. Naturellement, car nous avions en magasin des marchandises dont la valeur augmentait sans cesse. Nous ne pouvions pas faire autrement.

M. Henderson:

Q. Au sujet d'un autre commerce, j'ai entendu beaucoup de discussion relativement à la valeur de remplacement. Adoptez-vous entièrement le principe de la valeur de remplacement? C'est-à-dire que, si vous avez pour 50,000 dollars de marchandises qui vous ont coûté 50,000 dollars lorsque vous les avez achetées, et que le marché subisse une hausse allant, disons, jusqu'à 75,000 dollars, procédez-vous de telle manière que chaque article que vous vendrez devra être remplacé au taux de 75,000 dollars?—R. Non. Nous établissons une moyenne.

[M. Bethune.]

Q. Vous faites cela?—R. Oui, nous faisons un gros travail de moyenne.

Q. Vous ne retirez pas l'entière valeur de remplacement?—R. Non. Ainsi, aujourd'hui, je sais que nous vendons certaines marchandises au-dessous du prix qu'il nous faudrait payer s'il nous fallait les remplacer immédiatement, ou tout au moins, qu'il nous faudrait débourser, pour les acheter, la même somme d'argent pour laquelle nous les vendons aujourd'hui. Cela peut se présenter dans certain cas, pas toujours; mais il se peut que nous perdions de l'argent sur la vente de certaines marchandises.

Q. Je suppose que vous devez user en cela de beaucoup de dicernement?—R. Oui, et en plus de cela, il faut faire face à la concurrence.

Q. J'allais vous demander si une maison de l'importance de la vôtre était affectée dans une certaine mesure par la concurrence?—R. Tout le monde en souffre.

Q. Je suppose que plus le pourcentage est grand, plus les affaires augmentent?—R. Je ne suis pas prêt à admettre cela. J'ai vu quelquefois des maisons de peu d'importance progresser très rapidement et, une fois lancée dans le commerce, faire baisser les prix.

M. Douglas:

Q. Veuillez donc nous dire quels bénéfices vous faites sur les vêtements, les soieries?—R. Les soieries peuvent être mises en ligne de compte avec les lainages.

Q. De 25 à 30 pour 100?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Et la bonneterie et la ganterie?—R. A peu près la même chose.

Q. Le profit n'est pas plus élevé que cela?—R. Je ne pense pas qu'il dépasse 35 pour 100.

Q. Les rubans?—R. Les rubans nous rapporteront peut-être 40 pour 100.

Q. Je suppose que cela embrasse assez bien les principaux rayons de votre maison?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Avant d'aller plus loin, veuillez me dire si vous avez quelque organisation d'individus qui vendent dans le gros?—R. Non. Il y a une association qu'on appelle *The Dry Goods Association.*

Q. Quelle est le caractère de cette organisation?—R. Elle se compose de marchands de nouveautés. Je ne sache pas qu'il y soit question de fixation de prix.

Q. Avez-vous une organisation, tenant bureau et ayant un secrétaire, semblable à celle dont nous avons entendu parler ce matin à propos des épiciers. Vous étiez ici lorsqu'on a rendu une partie des témoignages?—R. J'ai entendu un peu de ces témoignages cet après-midi, je ne me suis pas occupé d'écouter ce matin.

Q. Nous comprenons que, par exemple, dans la province d'Ontario, soixante-douze sur environ quatre-vingts épiciers soient officieusement organisés. Ils demandent aujourd'hui une charte avec une constitution et des règlements qui les organiseront officiellement. Actuellement, il n'ont pas de règlements, mais ils ont un comité exécutif ainsi que des exécutifs locaux qui se rencontrent une ou deux fois par mois pour discuter les questions qui se rattachent au commerce. Ils ont un secrétaire permanent qui, de temps en temps, émet des circulaires sur ses travaux et ceux des exécutifs. Avez-vous une organisation semblable à celle-là?—R. Non. La *Capital Dry Goods Association* a un secrétaire qu'elle paye, mais, à vrai dire, je ne suis pas très au courant de ce que fait cette association. Elle ne fait certainement rien qui se rattache à la fixation des prix.

Q. Avez-vous les mêmes difficultés (si nous appelons cela une difficulté) que celles que les épiciers semblent rencontrer avec les manufacturiers? Est-ce que les manufac-

[M. Bethune.]

turiers avec lesquels vous traitez vous dictent ou vous suggèrent les prix à vendre aux détaillants?—R. Je crois que le seul cas qui se soit présenté, c'est celui des tissus imprimés.

M. Stevens:

Q. Il s'agit d'une matière textile du Dominion?—R. Oui. On ne nous dicte pas précisément le prix, mais il faut vendre avec escompte.

M. Henderson:

Q. On vous vend à vous au prix du détail?—R. On suppose que c'est le prix du détail.

Q. L'effet pratique de ceci n'est-il pas d'établir un prix de détail?—R. Oui.

Q. Naturellement, vous tenez à obtenir l'escompte?—R. Oui.

Q. En pratique, et en tant qu'il s'agit de votre maison, cela n'a-t-il pas pour effet de fixer le prix pour les détaillants?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. C'est la seule maison qui fasse cela?—R. Nous agissons comme agents et distributeurs de cette maison; c'est comme si notre maison était la distributrice des marchandises de cette firme. Cela revient à cela.

M. Henderson:

Q. Tout ce que vous retirez c'est le pourcentage qu'elle vous alloue pourvu que vous vendiez les marchandises aux prix qu'elle a fixés. ..R. Oui.—Oh non. Ce n'est pas cela. Nous allouons ce prix sur le coût.

M. Stevens:

Q. Cette maison a une liste?—R. Oui.

Q. On vous alloue un certain pourcentage?—R. Oui.

Q. Quel est ce pourcentage?—R. La même chose s'applique aux linoléums.

M. Henderson:

Q. Ce pourcentage est-il fixé sur tout ceci?—R. C'est un pourcentage fixé sur les tissus imprimés. Je crois que ce sont les seuls articles qu'on vend de cette manière.

Q. Quel est le pourcentage? Je ne sais pas si le comité comprend, mais j'arrive à la question. Vous avez mentionnné les linoléums?—R. Il est de 15 pour 100.

M. JOHN M. GARLAND: Si je ne me trompe, ce pourcentage varie de $12\frac{1}{2}$ à 17 pour 100.

M. BETHUNE: Personnellement, je ne vois pas à cette marchandise, et c'est assez embarrassant pour moi de faire une déclaration exacte.

M. Douglas:

Q. Vous dites qu'au meilleur de votre connaissance, le coton imprimé est la seule marchandise sur laquelle le prix soit ainsi fixé.

M. HENDERSON: Et les linoléums.

M. DOUGLAS: Oui, et les filatures ont l'habiture de produire une liste de prix.

M. BETHUNE: Ce n'est que la liste de vente. C'est ce qui se fait aujourd'hui. Nous sommes libres de vendre.....

[M. Bethune.]

M. Douglas:

Q. Vous fixez vos prix d'après cette liste?—R. Oui.

Q. En pratique, vous vendez au prix qui vous est fixé?—R. Oh, non, non. Nous n'obtenons pas d'escompte. Ces prix ne comportent pas d'escompte.

Q. C'est le prix du gros?—R. Oui.

Q. On a donc abandonné la coutume d'émettre une liste de prix du coton à l'automne et au printemps?—R. Je ne crois pas que cela se fasse aujourd'hui. C'est un autre prix avec escompte, mais la maison jouit de la liberté de vendre la marchandise au prix qu'elle veut.

Q. Vous n'êtes liés d'aucune manière?—R. Non.

M. Henderson:

Q. De sorte que, dans le cas des tissus imprimés, la seule chose à laquelle vous soyez tenus c'est qu'à moins que vous ne vendiez aux prix de leur liste, vous êtes contraint de sacrifier quelque peu de votre escompte?—R. C'est le résultat pratique. Si l'escompte était de 15 pour 100 et que nous désirions vendre à 12½ pour 100, nous sacrifierions 2½ pour 100.

Q. Maintenant, voyons pour les linoléums. De quelle manière sont-ils vendus?—R. Nous les vendons avec escompte.

Q. D'après les mêmes procédés?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Il s'agit des linoléums canadiens?—R. Oui, non pas des linoléums anglais.

M. Henderson:

Q. En avez-vous?—R. (interrompant). Lorsque j'ai parlé des tissus imprimés, j'ai voulu parler également des marchandises domestiques.

Q. Vous avez parlé du coton du Dominion?—R. Oui.

Q. Avez-vous des difficultés avec les manufacturiers qui vendent aux détaillants? Se présente-t-il des cas comme ceux-là dans votre commerce—?—R. Non, je ne crois pas.

Q. S'attendent-ils à ce que vous favorisiez certains magasins à rayons de préférence à d'autres?—R. Non.

Q. Cela vous concerne-t-il de quelque façon?—R. Non.

Q. En fait, vendez-vous aux magasins à rayons?—R. Oui.

Q. Quelques-uns de vos clients de détail se plaignent-ils à ce sujet? C'est-à-dire, d'autres détaillants se plaignent-ils de la chose?—R. Non.

Q. C'est dans l'ordre général du commerce?—R. Oui.

Q. Pourquoi vendez-vous aux magasins à rayons? Est-ce à cause de la quantité qu'ils achètent?—R. Nous leur vendons comme nous vendons à d'autres magasins. Nous jugeons qu'ils sont des magasins à rayons.

M. HENDERSON: Voilà où je me trompais.

Q. Votre maison est une maison de gros?—R. Oui. Nous pouvons vendre à Eaton ou à Simpson ou à toute autre maison.

Q. Quelques-uns des manufacturiers avec lesquels vous faites affaire vendent-ils aux magasins à rayons?—R. Oui, à quelques-uns d'entre eux.

Q. Avez-vous lieu de vous plaindre de la chose?—R. Non.

Q. Vous ne pensez pas que personne ait à souffrir de la chose?—R. Non.

Q. Vous n'avez jamais jugé opportun de faire cesser cela?—R. Non.

Q. Ne pensez-vous pas que vous pourriez avoir à souffrir de cet état de choses? Nous désirons savoir ce que vous pensez à ce sujet car nous avons obtenu des opinions

[M. Bethune.]

très catégoriques de la part d'autres personnes. C'est parce que votre maison est trop importante pour s'occuper de ces vétilles?—R. Non, je ne crois pas que cela soit la raison. Je ne crois pas que le manufacturier puisse nous nuire beaucoup dans les petites villes, dans les villes de campagne, où nous faisons un gros chiffre d'affaires, où les revendeurs ont leur grande part du commerce. Les manufacturiers peuvent vendre à Eaton ou à Simpson ou à d'autres magasins à rayons importants; mais dans la plupart des plus petites villes, ils considèrent que nous sommes les meilleurs distributeurs.

Q. C'est-à-dire que les soi-disant magasins à rayons dans les plus petites villes préfèrent transiger directement avec vous plutôt qu'avec les manufacturiers?—R. Oui.

Q. Pourquoi cela? Est-ce parce qu'ils peuvent obtenir de vous leurs marchandises —les marchandises assorties.... R. (interrompant). La livraison se fait plus rapidement.

Q. Vous avez les marchandises en magasin?—R. Oui. Ils envoient leurs commandes aujourd'hui, et nous leur expédions la marchandise le lendemain, ce qu'ils ne pourraient pas obtenir des filatures.

Q. Je suppose que vous tenez compte du fait, par exemple, que vous vendez à Eaton?—R. Certainement. Nous apprécions beaucoup ce client.

Q. Tenez-vous à avoir ce client?—R. Oui.

Q. Les ventes que vous lui faites en valent-elles la peine?—R. Il achète chez nous à cause de la nature des marchandises que nous vendons.

Q. S'il a besoin de quelque chose, ils s'adresse à vous?—R. Oui, il s'adresse à nous.

Q. Telle est la pratique suivie dans le commerce?—R. Oui, c'est notre avis.

Q. Pensez-vous que les magasins à rayons affectent sensiblement les prix que le consommateur doit payer, car, enfin de compte, c'est lui qui paye et c'est de lui dont nous nous occupons en ce moment?—R. Non; je ne crois pas que le consommateur gagne grand'chose à acheter dans un magasin à rayons; il ne gagne pas plus que celui qui achète dans un magasin ordinaire.

Q. Que pensez-vous de l'opinion qu'on a émise aujourd'hui—une opinion plutôt intéressante—qu'au point de vue général le consommateur devrait de préférence encourager les marchands de chez lui, même dans les plus petits endroits. Si je comprends, l'argument s'appliquerait d'autant plus aux plus petites villes?—R. Cela serait avantageux si le consommateur voulait le faire; mais je crois que ce serait une tâche difficile que de l'engager à le faire. Vous lui enlèveriez sa liberté d'acheter où il le veut. Vous pourriez tout aussi bien nous engager à acheter en Angleterre ou aux États-Unis. Si vous faisiez cela, vous entraveriez beaucoup nos affaires, et vous entraveriez la liberté d'un sujet si vous lui disiez où aller acheter, ou bien si vous l'engagiez à acheter dans sa ville les marchandises dont il a besoin.

M. Stevens:

Q. Vous êtes d'avis de le laisser où il peut avoir les marchandises à meilleur marché?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Vous êtes un "libre-échangiste"?—R. Sous ce rapport, oui. Je voudrais que le consommateur pût acheter au plus bas prix possible les marchandises dont il a besoin.

M. Henderson:

Q. Pouvez-vous nous donner quelques chiffres (je sais qu'ils ne peuvent être qu'approximatifs, étant donné que vous n'avez pas avec vous les détails exacts) qui soient de nature à indiquer l'écart dans les prix des marchandises principales qui font l'objet

[M. Bethune.]

de votre commerce; c'est-à-dire la différence entre les prix du fabricant et ceux que le consommateur est appelé à payer?—R. Si l'on se base sur la moyenne des prix courants de l'année, j'oserais dire que cet écart s'élève à environ vingt-deux et demi pour cent. Si vous acceptez cela, je crois que vous ne serez pas très éloigné de la vérité.

M. DOUGLAS: Un moment, je vous prie....

M. STEVENS : Je ne crois pas que cette donnée doive servir de guide définitif à ce comité. M. Bethune nous dit qu'il est à préparer une estimation à ce sujet, et franchement, je ne me sens pas disposé à accepter celle-là.

M. DOUGLAS: M. Bethune a mal interprété la question que lui a posée M. Henderson. Ce monsieur a bien dit: "entre le fabricant et le consommateur".

Q. Vous ne parliez que de votre propre commerce?—R. Pour le consommateur, dites-vous?—Je vous demande pardon. Il est certain que cet écart serait plus considérable que cela; mais je ne saurais vous donner ces détails car je ne connais pas les profits que réalisent les marchands détaillants.

M. Henderson:

Q. Vous ne le savez pas?—R. J'en ai bien une idée générale, mais ces profits varient énormément et une grande partie de ces marchandises, parmi les marchands les mieux classés, se vendent à un taux de profit considérable.

M. Stevens:

Q. Dans votre propre commerce, vous tenez un système détaillé de bordereaux de prix de revient?—R. Assurément.

Q. Ce système vous permettrait de fournir au comité des chiffres exacts au sujet de votre propre commerce comme, par exemple, les frais d'administration par rapport au chiffre d'affaires de l'année dernière?—R. Oui, si la chose était nécessaire.

Q. Ce que nous cherchons à obtenir....R. (interrompant): Je suis prêt à fournir au comité tous les chiffres dont il pourra avoir besoin au sujet de notre commerce.

Q. Nous voulons des renseignements précis, et pour ma part je me fiche de ce que l'on peut penser de tout ceci.—R. Je vous donne des détails aussi précis qu'il m'est possible de le faire.

Q. Mais si nous acceptons ce témoignage comme étant exact, il peut se faire que plus tard on lise ce témoignage et dise: "voici une personne qui pensait de telle ou telle manière à ce sujet", puis qu'est-ce que nous pourrons répliquer à cela?

M. HENDERSON: Ceci peut bien n'être pas très utile, mais on n'a pas avisé M. Bethune...

M. STEVENS: Nous avons demandé certains documents. Hier matin, certains témoins se sont présentés ici avec des renseignements préparés par eux d'après leur système respectif de comptabilité et du coût des achats. Ces documents ont une certaine valeur; mais si l'on n'en fait qu'une estimation on pourra bien dire ensuite qu'on s'est trompé.

Le PRÉSIDENT: Voici le point; lorsque nous en aurons fini avec les témoignages oraux, M. Bethune pourrait nous donner, comme nous allons lui demander de faire, certains états précis que nous laisserons aux dossiers.

M. STEVENS: Je voudrais poser à M. Bethune quelques questions au sujet de ces échantillons (il montre).

M. HENDERSON: Je suis d'avis que nous hâterions les choses si nous demandions à M. Bethune de faire tenir au comité quelques-uns de ces états.

Le PRÉSIDENT: Je crois...

M. BETHUNE (interrompant): Comme vous le comprenez, je ne savais pas du tout ce que vous vouliez.

M. STEVENS: J'en suis peiné; on aurait dû vous en avertir.

M. Cloutier:

Q. Avez-vous avec vous votre mandat de comparution?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Nous avons spécifié au greffier que les témoins étaient tenus d'apporter avec eux leurs états annuels ainsi que leurs bordereaux de prix de revient. Plusieurs témoins sont venus ici avec les mêmes raisons; pas un ne semblait savoir ce que nous voulions. Cependant, nous ne retarderons pas l'affaire davantage.

(M. HENDERSON: Veuillez nous lire le mandat de comparution adressé à M. Bethune).

M. BETHUNE: Ce serait absolument impossible sans avoir à notre disposition un groupe considérable de teneurs de livres chargés de consulter tous nos bordereaux de prix. Nous ne vendons pas nos marchandises d'après une liste de prix.

M. STEVENS: Nous ne demandons rien qui ne soit absolument raisonnable.

M. BETHUNE: Si nous vendions nos marchandises d'après une liste de prix comme le font les fabricants, ce serait facile pour nous de vous fournir une telle liste, mais nous ne le faisons pas et, comme je l'ai déjà dit, nous suivons les variations du marché.

Q. Vous auriez bien pu nous apporter une liste de prix à une date quelconque par exemple. Nous admettons avec vous qu'il y a une grande fluctuation dans les prix.

M. DOUGLAS: Nous avons de M. Bethune cet état relatif à ses profits bruts—c'est un état approximatif, il est vrai. La seule déclaration qu'il ait faite à ce sujet est à l'effet que ses prix varient de jour en jour.

M. BETHUNE: Ai-je dit " de jour en jour ".

Q. De temps en temps, alors?—R. C'est cela.

Q. Mais avec mon expérience dans le commerce de nouveautés, je suis sous l'impression que vous auriez une rude tâche à remplir si vous étiez appelé à repasser toutes vos marchandises en vue de régulariser vos prix de temps en temps, si seulement vous étiez tenu d'établir au sujet de ces marchandises les prix de revient?—R. C'est la besogne de chaque division du commerce.

Q. D'après la situation récente du marché, nous aurions là l'indication d'un profit énorme. Le prix de ces marchandises est monté par sauts et par bonds.—R. Nous sommes loin de tirer tout le profit de l'état du marché.

M. NESBITT: M. Henderson, M. Bethune est-il au courant du chiffre de ses profits de l'an dernier?

M. HENDERSON: Voulez-vous répondre à cette question, M. Bethune?

M. BETHUNE: Que voulez-vous dire?

M. NESBITT: Les profits bruts?

M. DOUGLAS: Votre chiffre d'affaires s'élevait à quatre millions. Quels seraient vos profits nets et bruts là-dessus?—R. Pour nous le chiffre d'affaires de l'année dernière est plutôt nominal. Nous avons les profits bruts que nous avons inscrits dans nos livres, mais ces profits bruts se composent de marchandises non converties en espèces.

M. Henderson:

Q. Ce profit est calculé d'après l'inventaire?—R. Oui, et nous avions un stock considérable l'an dernier, mais, comme je viens de le dire, les profits ne se trouvent pas dans le stock de marchandises—il faut vendre ces marchandises. Je vous en ai cité un exemple: au mois d'avril le prix du coton baissa de vingt pour 100 et, en con-

[M. Bethune.]

séquence, il nous fallut baisser nos prix à ce moment-là. Comme je viens de le dire, nous avons perdu beaucoup et nous sommes passibles de perdre encore sur les marchandises de cette partie de l'année.

M. Nesbitt:

Q. A quelle date se termine votre exercice financier?—R. Le 30 novembre.

M. Douglas:

Q. Vous dites que le prix du coton a baissé au mois d'avril?—R. Oui.
Q. Etait-ce une baisse temporaire, ne devant durer quel quelques jours?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Le prix en est encore bas, n'est-ce pas?—R. Non. Il est monté depuis ce temps, mais il nous a été impossible de remonter au niveau antérieur. Nous avons certainement sacrifié une grande partie de notre coton pendant la baisse pour le vendre au commerce de détail.

M. Douglas:

Q. Les marchands de détail sont entrés et en ont acheté en grandes quantités à cause de la réduction des prix?—R. Oui, c'est ce qu'ils ont fait. Je crains que notre division des cotons n'accuse aucun profit cette année.

M. Stevens:

Q. Vous établissez votre état annuel?—R. Oui, et de fait le gouvernement l'a actuellement entre les mains.

M. Stevens: Je crois, M. le président, que nous devrions demander à M. Bethune de nous remettre ses états annuels pour les quatre ou cinq dernières années—disons les cinq dernières: cela sera de nature à nous éclairer d'une façon raisonnable.

M. Henderson: A-t-on un comptable sur ce comité? Il pourrait se rendre à Montréal, au bureau de M. Bethune, et nous rapporter ces états.

Le président: Je crains qu'une telle démarche prendrait trop de temps.

M. Stevens: Nous voulons quelque chose d'exact.

M. Nesbitt: Mais vu que pour eux l'exercice financier se terminait le 30 novembre dernier, ils doivent avoir en mains une somme de marchandises quelconque de l'exercice précédent, comme beaucoup de commerçants le font, bien qu'ils ne peuvent avoir actuellement en mains que pour environ quelques milliers de dollars. M. Bethune doit savoir quels ont été ses profits bruts l'an dernier comme aussi quels ont été ses frais courants.

Le présidents Assurément.

M. Douglas:

Q. Vous n'avez pas ces renseignements en ce moment?—R. Oui, je puis vous les donner.

Le président:

Q. Si vous êtes en mesure de donner à ce comité le chiffre de vos affaires pour le dernier exercice complet, puis la somme de vos profits nets et bruts. . . . R. (interrompant) Comme je vous l'ai dit, les profits du dernier exercice peuvent vous paraître

très considérables. Je pense bien que vous savez ce que vous avez l'intention de faire, mais croyez-vous qu'il soit juste de livrer ces renseignements au public.

M. STEVENS: Vous voyez, nous avons ici des états semblables pour la *Dominion Textile* et la maison Paton.

M. BETHUNE: Ce n'est pas notre intention de cacher quoi que ce soit, mais ce serait tout simplement dévoiler nos secrets d'affaires.

M. STEVENS: C'est là la raison pour laquelle je vous ai demandé de nous livrer vos états pour les cinq dernières années.

M. BETHUNE: Cela me semble plus juste. Il me faudra vous expédier ces renseignements par la poste.

M. STEVENS: Je crois qu'il serait préférable, en toute justice pour M. Bethune, de lui demander d'adresser au secrétaire de ce comité les états financiers de sa maison pour les cinq dernières années ainsi qu'un état indiquant son chiffre d'affaires pour chaque année, les profits bruts et les dépenses, les frais d'administration des affaires et les profits nets.

M. BETHUNE: Je les lui expédierai.

M. STEVENS: Il peut se faire que votre bilan soit comme celui de la *Dominion Textile* et n'indique rien qui vaille pour nous. Nous voulons avoir des renseignements pour pouvoir en donner.

M. BETHUNE: Nous avons adressé la même chose au ministère des Finances, mais là au moins nous savons que la chose est confidentielle. C'est un cas de simple justice.

Le PRÉSIDENT: Non, nous ne pouvons pas vous laisser sous l'impression que nous allons rendre ces renseignements publics, ni nous engager à les tenir en secret.

M. BETHUNE: Ces chiffres sont-ils destinés à la publication....

Le PRÉSIDENT: Ils formeront partie de la preuve imprimée qui est destinée à éclairer le public et à être soumise à la Chambre des communes.

M. BETHUNE: Enfin, nous n'avons pas de secret—cela ne nous inquiète point.

M. HENDERSON, C.R.: Ils seront publiés en entier de façon à ce qu'il n'y ait point de titres trompeurs de la nature de ceux que vous craignez.

M. BETHUNE: Je ne crains rien sous ce rapport. Est-ce que toutes les maisons de nouveautés sont placées sur un pied d'égalité?

Le PRÉSIDENT: Absolument. S'il en était autrement, il y a longtemps que nous aurions abandonné la tâche.

M. BETHUNE: Il ne serait pas juste de publier les états financiers de certaines maisons de nouveautés et retenir ceux des autres maisons.

M. NESBITT: Ces états forment partie des archives et nous faisons notre rapport.

M. HENDERSON: Vous n'avez rien à craindre quant à la possibilité de quelques injustices.

Le PRÉSIDENT: Nous avons besoin des faits si nous voulons faire notre rapport d'une manière aussi juste que possible.

M. HENDERSON: Je suis d'avis que si ces cinq états annuels, avec les renseignements supplémentaires que M. Stevens a demandés, nous sont remis, ils s'expliqueront d'eux-mêmes.

M. Nesbitt:

Q. Voulez- vous répondre à ceci, M. Bethune? Vous pouvez y répondre sans déclarer la somme totale de vos profits bruts de l'an dernier. Quel est le coût moyen de l'administration de vos affaires?—R. Environ vingt pour cent.

[M. Bethune.]

Le président:

Q. Le coût des affaires?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. C'est un commerce de gros?—R. Oui.

Le président:

Q. Du genre de celui de Galt Brothers?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Combien de voyageurs avez-vous sur la route?—R. Environ vingt-cinq, je crois.

Q. Votre chiffre d'affaires s'élève à quatre millions?—R. Oui.

Q. Vous avez vingt-cinq voyageurs sur la route et un personnel approprié à l'intérieur?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Ce vingt pour cent me semble un peu élevé, M. Bethune. Qu'est-ce que cela représente?

M. Nesbitt:

Q. Vingt pour cent du prix d'achat ou du prix de vente?—R. Non, du chiffre d'affaires.

Le président:

Q. Vingt pour cent du chiffre d'affaires représente ce qu'il en coûte chez vous pour administrer les affaires?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Cela veut dire que cette administration vous a coûté huit cent mille dollars l'an dernier?—R. Non, elle ne nous a pas coûté cela; c'est parce que le chiffre d'affaires était très élevé l'an dernier. Lorsque je vous ai parlé de ce vingt pour cent, je vous donnais la moyenne seulement.

M. Stevens:

Q. Avec un chiffre d'affaires très élevé le coût de l'administration diminue, n'est-ce pas?—R. Oui; plus le chiffre d'affaires est élevé plus le coût d'administration diminue.

M. Nesbitt:

Q. Je veux bien croire que le coût d'administration s'élève jusqu'à vingt pour cent.

M. Douglas: Non, pas dans une maison de nouveautés en gros.

M. Stevens: Je voudrais poser à M. Bethune quelques questions au sujet du drap.

Q. M. Bethune, voici une pièce d'étoffe d'estaim de 14-15 onces. Pourriez-vous dire au comité combien vous vendez cela aux commerçants détaillants (Pièce C)?—R. Environ sept dollars.

Q. Vous vendez cela à sept dollars le yard au commerce de détail?—R. Oui.

Q. Ou aux marchands-tailleurs?—R. Oui.

Q. Je vais maintenant vous en montrer une autre qualité. Voici de l'étoffe d'estaim à 12-13 onces?—R. C'est une étoffe à peu près semblable à l'autre; elle est

un peu plus légère. Je pense bien que cette étoffe doit se vendre environ 75 cents meilleur marché que l'autre, soit environ six dollars et un quart le yard.

Q. Voici une autre pièce de 13-14 onces.—R. C'est très difficile pour moi de vous donner tous ces détails. Vous devriez avoir ici un expert qui pourrait vous dire cela. Je ne puis faire que vous en donner le prix approximatif.

Q. C'est ce que nous voulons.—R. C'est tout ce que je puis vous dire. Vous dites que ce drap est de 13-14 onces?

Q. Oui. Je ne crois pas que l'on puisse y trouver une grande quantité de plumes là-dedans.—R. C'est très difficile de juger d'une pièce de drap à l'éclairage artificiel. Au toucher, je suis sous l'impression que cette étoffe doit se vendre environ six dollars et demi.

Q. En voici une autre qualité—c'est du 17-18 onces—un peu plus lourde.—R. Celle-ci doit se vendre environ un dollar de plus le yard—disons environ sept dollars et demi le yard.

M. STEVENS: Ce témoignage devrait compter parce qu'il nous donne des chiffres absolument conformes. Je crois que nous pouvons les accepter comme exacts, malgré que nous puissions sembler tirer avantage de vous M. Bethune, mais vous seriez surpris de l'exactitude de vos chiffres.

Q. Voici maintenant un autre échantillon; c'est du serge de 15-16 onces.—R. Il m'est impossible de le voir même avec mes verres. Je ne puis en juger qu'au toucher. Je crois que celui-ci est de qualité supérieure à l'autre. Bien, 17-18 onces, j'oserais dire que cela devrait se vendre à sept et demi; il y a peu de différence avec l'autre dans le prix; j'ose croire que celui-ci devrait se vendre à environ sept et quart le yard.

Q. Sept dollars et un quart le yard?—R. Oui, environ cela.

Q. Voici quelques nouveaux échantillons. Je ne vous importunerai pas très longtemps avec ceux-ci. Je me demande si vous connaissez ceux-ci aussi bien que vous connaissez les autres. Nous avons ici des échantillons de la maison Barrymore. Avez-vous acheté de cette maison?—R. Oui, j'ai déjà acheté d'eux.

Q. Qu'est-ce que vous pensé de ceci? A quel prix pensez-vous que cette étoffe doive se vendre? C'est la pièce n° 180-16 (échantillon 10). A quel prix cela peut-il se vendre au commerce de détail?—R. Je ne saurais le dire, monsieur. Je pense bien qu'il doive se vendre à environ quatre dollars et un quart. C'est de l'étoffe à pardessus, n'est-ce pas?

Q. Oui, à perdessus pour dames?—R. Il peut se faire que ce drap soit plus léger qu'il ne paraisse. Je n'en ai pas acheté de celui-ci et je ne connais pas ce drap. C'est probablement le prix; oui, environ cela.

Q. Quel prix dites-vous?—R. Environ quatre dollars et quart.

M. Stevens:

Q. M. Bethune, permettez que je vous pose une nouvelle question; elle aidera le comité dans ses recherches. Je suppose que vous ayez acheté ce drap d'un fabricant à quatre dollars et quart la verge. Au cours de votre commerce régulier, à quel prix le vendriez-vous au marchand détaillant ou au marchan-tailleur?—R. Nous y ajouterions certainement vingt-cinq pour cent.

Q. Vingt-cinq pour cent?—R. Oui, monsieur.

Q. En d'autres termes, supposons que ce drap...—R. (Interrompant) Quatre dollars et un quart. Ceci s'élèverait à...

Q. (Interrompant) Quatre dollars et un quart plus le vingt-cinq pour cent?—R. Oui.

Q. Ceci s'élèverait à $5.62½?—R. Nous le vendrions probablement à ce prix-là; oui, environ cela.

Q. Et il en faut trois yards et un quart pour un complet pour homme?—R. Au marchand-tailleur, rappelez-vous; non pas au confectionneur.

[M. Bethune.]

Q. Vous vendez aux tailleurs, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons trouvé la source. Il nous faut découvrir la raison pour laquelle les vêtements confectionnés se vendent si cher, aujourd'hui.

M. REID (montrant son propre complet): Combien cette étoffe vaut-elle?—R. Environ huit dollars le yard, j'ose croire.

M. REID: Oui, huit dollars la verge et ce complet me coûte soixante dollars.—R. Et il en faut trois yards et demi.

M. Douglas:

Q. Trois et quart ou trois et demi?—R. Je n'ai jamais donné au tailleur moins de trois yards et demi pour un complet pour homme.

Le PRÉSIDENT: Non, et un travail réussi...

Q. (Interrompant) Oui, trois yards et demi à huit dollars le yard se chiffrent à vingt-huit dollars, et la confection a dû coûter environ vingt dollars; ceci monte à quarante-huit dollars. Il n'en retire pas un aussi gros profit, après tout, s'il le vend soixante dollars. Il ne retire rien des vingt dollars; il ne le peut pas. Le confectionneur lui charge dix-sept dollars et demi. Il faut comprendre que les prix des marchandises qui entrent dans un complet ont augmenté énormément; les doublures sont augmentées; la main-d'œuvre a augmenté. C'est surtout le prix de la main-d'œuvre qu'il faut considérer chez les confectionneurs.

M. Stevens:

Q. Dites-vous que vous pourriez acheter cette pièce d'étoffe des fabricants au prix de quatre dollars et un quart la verge?—R. Non.

Q. Nous avons dans nos dossiers des déclarations assermentées à l'effet que les fabricants vendent ces produits à quatre dollars et un quart le yard.—R. Est-ce vrai?

Q. Oui.—R. Je serais alors disposé à en acheter immédiatement. Je n'ai vu aucun de ces draps à ce prix; je suis absolument certain de ce que j'avance.

Q. Hier encore, on nous a déclaré sous serment que Forbes vendait cette qualité de drap à quatre dollars et un quart le yard.—R. Je ne puis cependant pas douter de la véracité des déclarations provenant de la maison Forbes. Je ne sais qui vous l'a donnée, mais je n'en douterais pas un instant. Cependant, je ne sais pas qui vous l'a donnée. Je n'ai pas vu de cette étoffe du tout.

Q. D'après vos calculs, combien la paieriez-vous?—R. On vendait une meilleure étoffe que cela—on en vendait une à cinq dollars et quart et une à cinq dollars et demi. A peu près cette pesanteur-là. Je n'en ai pas vu à quatre et quart.

Q. Ce 14/15 est quatre soixante-quize?—R. Quelle pesanteur est-elle?

Q. C'est 12/13?—R. A quel prix? Quatre dollars et quart.

Le PRÉSIDENT: Tout cela est très intéressant.—R. Si je puis faire quelque chose pour vous, j'en serai très heureux.

Q. Si vous voulez nous donner ces états que nous avons demandés pour les cinq dernières années. -R. Si vous demandez cela au nom du gouvernement, je vais vous le donner sans doute.

M. REID: Dans votre état, indiquez-vous...

Le PRÉSIDENT: Faites cela clair, maintenant. Nous voulons avoir le chiffre d'affaires et les bilans annuels des cinq dernières années.—R. Vous voulez le dernier bilan annuel pour cinq ans indiquant les profits bruts, les dépenses brutes et les profits nets.

M. REID: Nous aimerions avoir vos frais d'administration.

M. BETHUNE: Cela, ce sont les dépenses.

M. NESBITT: Cela sera indiqué dans le bilan.

[M. Bethune.]

M. Reid:

Q. Certaines compagnies séparent cela et indiquent les frais d'administration à part des autres dépenses?—R. Nous regardons nos frais d'administration comme nos dépenses.

Q. Avez-vous les dépenses d'un bureau-chef?—R. Non; nous appelons dépenses tout court tous nos frais d'administration comme les frais de voyage, de bureau, le coût du personnel. Tout s'appelle "dépenses".

M. HENDERSON: Y a-t-il certains item parmi les frais d'administration que vous voulez avoir en particulier, comme les "salaires du bureau-chef"?

M. REID: Non. Nous considérons qu'un bon homme, dans les affaires, a droit au plus haut salaire qu'il peut avoir.

M. HENDERSON: Vous ne voulez pas avoir cela séparément?

M. REID: Non, une somme globale.

Q. Est-ce la dépréciation de l'édifice et les profits nets et bruts?—R. Nous ne mettons rien pour la dépréciaton de l'édifice.

Q. Vous n'entrez pas la dépréciation?—R. Non, mais il y a certaines petites choses, comme, peut-être des meubles de bureau. Nous ne sommes pas fabricants. Nous n'avons pas d'établissement de fabrication.

Q. Vous n'avez pratiquement pas de compte de dépréciation?—R. Non, pratiquement aucun.

M. REID: La dépréciation de l'installation et de l'édifice devrait paraître dans le bilan annuel.

M. BETHUNE: Nous ne possédons pas d'édifices. Les édifices sont loués.

M. Reid:

Q. Les édifices sont loués?—R. Oui. Nous n'avons pas d'établissement. Nous ne sommes pas manufacturiers.

M. NESBITT: Ce ne sont que des marchands de gros.

M. REID: La dépréciation est sur le stock démodé qu'il faut reporter.

M. HENDERSON: Cela paraîtra dans l'inventaire.

M. DOUGLAS: On le sous-évalue.

M. Reid:

Q. S'il y avait un certain nombre d'actionnaires à qui vous voudriez tout montrer, ne leur montreriez-vous pas la dépréciation dans votre bilan annuel?—R. Tout ce qui intéresse les actionnaires est de savoir si nous avons fait de l'argent ou non. C'est dans le bilan. Ils ne cherchent que leur dividende. C'est tout ce qu'ils veulent.

M. Douglas:

Q. Nous avons trouvé que le fabricant d'étoffe en gros oblige le marchand de gros à lui payer un profit de 14 à 18 pour 100 comme profit, sur cette étoffe, sur le coût de la fabrication?—R. Oui.

Q. Vous dites que le coût de vos opérations de commerce est de 20 pour 100? Sur cette catégorie d'étoffe, vous prendriez environo 23 pour 100?—R. Oui.

Q. Cela la mettrait à 42 pour 100?—R. Oui.

Q. Puis nous en venons au détaillant qui doit avoir un profit d'à peu près cinquante pour cent?—R. Oui, je suppose.

Q. Cela fait 93 pour 100?—R. Oui.

Q. Cela accuse un écart de 93 pour 100 entre le fabricant et le consommateur?—R. Oui.

[M. Bethune.]

Q. Y a-t-il quelque moyen pratique de réduire le coût du commerce pour le consommateur? — R. Eh bien, à quel bout?

Le PRÉSIDENT: N'importe où.

M. DOUGLAS: Je ne sais pas par où commencer.

M. Stevens:

Q. Maintenant, M. Bethune, comme homme d'affaires — et je ne vous blâme pas — ne vous semble-t-il pas que 93 pour 100 c'est un écart excessivement considérable entre le fabricant et le consommateur?

M. NESBITT: Cela comprend le profit du fabricant?

M. STEVENS: Oui.

Le PRÉSIDENT: Il y a un point que nous voulons élucider.

Q. M. Bethune, dites-vous que vous ajoutez 25 pour 100 de profit à vos frais de commerce? — R. Oh, non; non.

Q. C'est comme cela que ce calcul est fait?—R. Non, j'ai dit le profit brut.

M. Stevens:

Q. Nous calculons le profit brut. Sur ce 93 pour 100 il y a le coût... R. (L'interrompant). C'est sur le coût réel.

Q. Ce 93 pour 100 comprend les frais des trois institutions qui manipulent la marchandise? — R. Oui; tous les frais d'administration viennent de là.

M. STEVENS: La question c'est que c'est un écart énorme entre le coût du manufacturier et le coût réel au consommateur.

M. Douglas:

Q. Je mets peut-être le profit du détaillant joliment bas, étant donné les idées qu'on a aujourd'hui. Il est probable qu'il reçoit plus de 50 pour 100?—R. C'est possible. Sans doute, vous voyez qu'un homme est libre d'acheter un habit là où il veut. Il n'est pas obligé d'aller chez un tailleur sur commande. Il peut probablement obtenir le même étoffe tout fait à bien meilleur compte au magasin de confections.

Q. D'après notre expérience, ce serait le contraire. Il semble que le tailleur sur commande vende les habits meilleur marché que les marchands de confections.— R. C'est possible. Je vois bien des habits à $17 et $20, lorsque je passe devant le English and Scotch.

Q. Vous n'avez pas regardé l'étoffe? — R. Non, je ne suis pas entré.

Q. C'est un tissu fait de plume.

M. REID: De la plume et de la colle.

Le PRÉSIDENT: Le comité veut en venir à ceci. Nous avons un écart d'environ 100 pour 100 entre le coût de production d'un article qu'un homme porte et le prix qu'il le paye.

M. DOUGLAS: Nous sommes en face de cette situation que le fabricant de l'étoffe dit qu'il ne veut pas vendre aux tailleurs directement, mais il vendra au fabricant de confections en gros. Il dit: "Il faut que je vende au marchand de nouveauté" (dans le cas actuel ce serait M. Bethune).—R. (L'interrompant): Oui, je suis marchand en gros.

Q. Il n'est réellement pas nécessaire que vous manipuliez cela du tout.—R. (L'interrompant). Excusez-moi. Vous dites que les distributeurs ne sont pas nécessaires. Eh! bien excusez-moi. Je ne suis nullement de votre avis. Pas une minute. Comment vous passerez-vous du distributeur?

Q. Je n'ai pas dit qu'on pouvait se passer du distributeur, sauf dans une ligne de marchandises — les lainages? — R. Supposons qu'un fabricant doit parcourir le

[M. Bethune.]

pays pour aller vendre aux tailleurs, par morceaux coupés de 3½ ou 3¾ yards. Comment un tailleur pourrait-il aller acheter quelques yards aux différentes fabriques dont il veut prendre sa marchandise.

M. Stevens:

Q. Vous ne vendez pas 3½ yards à un tailleur? — R. Certainement.

Le président:

Q. Des longueurs d'habits? — R. Oui.

M. Henderson:

Q. Le tailleur fashionable se vante plutôt de n'avoir qu'une longueur d'habit d'une étoffe? — R. Oui, le tailleur de première classe n'irait pas à la fabrique du tout.

M. Stevens:

Q. Nous ne nous occupons pas des tailleurs fashionables mais des tailleurs ordinaires. N'achètent-ils pas une pièce d'étoffe?—R. Non.

Q. Je vois beaucoup de boutiques de tailleurs où il y a des pièces d'étoffe.—R. Ils peuvent en acheter quelques-unes. Quelques-uns en achètent probablement.

Q. En général, ils n'en achètent pas?—R. Non.

M. REID: Je vais vous amener chez n'importe quel tailleur d'habits et vous y verrez nombre de pièces d'étoffe.

M. Henderson:

Q. Si vous allez chez Holbrooks, le tailleur le plus exclusif d'Ottawa peut-être, vous trouverez au centre de sa boutique, des tables couverts de pièces de drap, mais il n'en a qu'une de chaque sorte. Je ne sais pas combien de longeurs d'habits il y a dans chaque pièce. Il n'y a pas de danger que vos amis aient un habit fait de la même étoffe que le vôtre. Il se vante de cela.—R. Dans les patrons fashionables, de fantaisie.

Q. D'après mon expérience il n'aura qu'une pièce de drap comportant une ou deux longueurs d'habits, deux ou trois au plus.—R. Il peut en acheter une ou deux, mais la plupart des meilleurs tailleurs n'en achètent qu'une.

M. Nesbitt:

Q. La plupart des meilleurs tailleurs achèteront une longueur d'habit?—R. Oui.

M. HENDERSON: Mais, M. Nesbitt, ils vous diront que vous êtes le seul homme qui ait un habit de cette étoffe.

M. STEVENS: Je crois que cette catégorie de tailleurs ne nous concerne pas: Si un homme veut acheter un habit unique dans une boutique de tailleur, c'est son affaire, nous n'avons pas à y voir. Nous ne nous occupons que de l'homme de la moyenne qui veut s'acheter un habit pour porter.

M. Nesbitt:

Q. N'achète-t-il pas une confection? Il a cette chance. Je diais que les confections sont à meilleur marché que les habits de commande.

M. Douglas:

Q. Oui. Cela ne vous affecte pas, sans doute, mais cela nous concerne comme ceci: Si un tailleur bien connu portant un stock de $30,000 de wor-teds voulait aller à la fa-

[M. Bethune.]

brique acheter ces marchandises, il ne le pourrait pas, parce que l'on ne voudrait pas lui vendre au prix de la manufacture. Il peut y avoir des centaines de tailleurs comme cela au Canada. Telle est la situation.—R. Pensez-vous qu'il serait juste de la part des fabricants de vendre aux commerçants aussi bien qu'aux distributeurs? Je crois que ce ne srait pas juste du tout.

M. Stevens:

Q. Répondez à ceci, que nous voyions ce que vous en pensez. Supposons que les fabricants prennent l'habitude de vendre à tous ceux qui veulent avoir une quantité minimum disons de 5 pièces, je crois que l'on ne devrait pas les empêcher de faire ce que vous faites complètement et de vendre une petite quantité de temps à autre. Je crois que si un marchand-tailleur voulait acheter une certaine quantité d'étoffe à habits à la fabrique ou aux fabriques, le fabricant devrait lui vendre pourvu qu'il prenne une certaine quantité minimum disons de cinq, dix ou vingt pièces. Ce serait la meilleure manière. Et je crois que ce serait possible. Si le fabricant veut lui vendre je ne crois pas qu'on devrait l'en empêcher.—R. Je ne vois pas comment on pourrait le forcer de vendre à un homme à qui il ne veut pas vendre.

Q. Nous ne sommes pas assez fous pour croire qu'il serait tenu de vendre à tout venant. Il est fort possible que ce comité aura à faire des recommandations au sujet des prix. Il est parfaitement clair qu'il y a un écart considérable entre le coût primitif de l'étoffe à son coût à l'homme qui le porte. Nous voulons le faire baisser de quelque manière. On ne devrait pas s'opposer à cela, mais on s'y oppose parce que les marchands de gros, peut-être pas en vertu d'une entente mais dans la pratique, tant dans les épiceries que dans les nouveautés, s'opposent à ce que le fabricant vende au commerce de détail même en grosses quantités.—R. Il ne s'agit que du marchand d'étoffe à habits. Le marchand d'étoffe à habits et en gros pourrait trouver qu'il perd de l'argent dans la vente de ces étoffes. Ils se vendraient moins cher et il est probable qu'il n'en tiendrait plus du tout. Il tiendrait autre chose. C'est un marchand. Il peut acheter ce qu'il veut et là où il veut. Nous ne pouvons pas dicter au fabricant les noms de ceux à qui il doit ou ne doit pas vendre. Si nous étions pas satisfaits, il nous resterait la liberté de ne pas acheter.

Q. En pratique, refuseriez-vous d'acheter?—R. Je ne dis pas que nous refuserions. Il est assez difficile de dire ce que nous ferions.

M. Henderson:

Q. Le cas s'est-il déjà présenté à votre connaissance?—R. Il y a des fabricants qui ne vendaient qu'aux détaillants et ils n'ont pas eu de succès.

Q. Pourquoi?—R. Je ne saurais vous dire pourquoi, mais le coût de la distribution s'est mis de la partie et on a trouvé qu'on était mieux de recourir aux maisons de gros et aux fabricants d'habits.

Q. N'était-ce pas parce que les commerçants ne voulaient pas acheter leur marchandise?—R. Ils ne pouvaient pas. C'était peu lucratif.

Q. En d'autres termes, le pauvre consommateur écope tout le temps, il faut qu'il paye les violons.—R. Je ne crois pas qu'il soit si mal traité.

M. Douglas:

Q. Vous ne croyez pas que le consommateur souffre?—R. La masse des consommateurs semble avoir beaucoup d'argent pour acheter.

Q. Le principe n'est-il pas d'arracher tiut ce que vous pouvez en ne vous limitant qu'à la capacité de payer des consommateurs.—R. Non, je ne crois pas que cela soit juste. Mais ce que je veux dire, c'est que c'est la meilleure catégorie de marchandise qui se vend, semble-t-il.

[M. Bethune.]

M. Nesbitt:

Q. On veut toujours ce qu'il y a de mieux?—R. Tout le monde.

M. Stevens:

Q. L'argument que je veux.—R. (L'interrompant). Réellemeut, je ne crois pas que le tailleur fasse plus aujourd'hui sur un habit de $60 qu'il ne faisait auparavant avec un habit de $30. Je doute s'il fait un plus gros pourcentage de profit. J'en doute sérieusement. Je dirais qu'il fait plus d'argent parce qu'il fait un plus gros chiffre d'affaires. S'il vend autant d'habits à $60 qu'il en vendait à $30 il fera manifestement plus d'argent.

Le président:

Q. Il fera un plus gros chiffre d'affaires?—R. Oui.

Q. Mais pas un plus gros pourcentage de profits?—R. Oui.

Q. Il fera un plus gros chiffre d'affaires?—R. Oui.

Q. Et même en vendant davantage, à un plus gros pourcentage, il ne ferait pas plus d'argent.

M. Douglas:

Q. M. Bethune, prenons-le comme ceci. Tous les habits que vous examiniez aujourd'hui, sont d'assez bons habits, d'assez bonne qualité?—R. Oui, ce sont tous des worsteds.

Q. En supposant 3½ yards pour chaque habit, le plus coûteux reviendrait à $17.50 pour les matériaux?—R. Oui.

Q. En mettant le coût de la façon à $30, cela fait $47.50?—R. Oui.

Q. Le consommateur l'aurait pour $47.50 si vous n'interveniez pas pour l'élever de 25 pour 100.—R. Les fabricants ne pourraient pas vendre au prix que nous vendons.

M. Stevens:

Q. Prenons les vêtements communs. Ne parlons pas des habits uniques mais des gris communs, des bleus que l'on voit porter à la douzaine sur la rue. A moins d'être expert et d'y regarder de bien près, on ne peut pas voir de différences. C'est ce que la plupart des gens achètent, les gris, les bleus et les bruns. Ne croyez-vous pas qu'il serait possible de faire un commerce qui effectuerait la vente de ces marchandises aussi directement que possible, du fabricant au tailleur, et peut-être de limiter le profit qui se fait sur ces marchandises? Je parle des principaux articles de votre commerce, des articles principaux comme ces étoffes à habits.—R. C'est possible.

Q. Comme homme d'affaires, étant dans le commerce de gros, vous opposeriez-vous bien fort à la fixation des prix de ces marchandises?—R. Que voulez-vous dire par fixer?

Q. Fixer l'écart.—R. L'écart?

Q. Oui.—R. Nous ne nous y opposerions pas ou nous n'aurions pas le droit de nous y opposer. Si nous trouvions que cela ne nous paye pas, nous ne tiendrions plus la marchandise.

Q. Si vous étiez limités à un profit raisonnable?—R. Si nous ne faisions pas un profit raisonnable, il ne vaudrait pas la peine de tenir la marchandise.

M. Douglas:

Q. Les épiciers prétendent vendre le sucre à perte et cepndant ils l'ont en magasin. Rappelez-vous que vous avez un service public à accomplir.—R. Peut-être tien-

[M. Bethune.]

drions-nous la marchandise. Nous tenons les marchandises principales et plusieurs ne nous payent pas. J'ai vu notre chiffre d'affaires en coton nous rapporter bien peu.

M. DOUGLAS: Ces jours sont passés.

Le président:

Q. Savez-vous si une compagnie comme la *Lownes Company* par exemple, grande manufacturière de confections, achète ses étoffes par l'intermédiaire d'une maison de distribution comme la vôtre?—R. Non, elle achète directement du fabricant.

Q. Et Copley, Noyes et Randell.—R. Oui, Johnson et tous ces gens.

Q. S'ils vendent leurs habits au même prix que le tailleur sur commande, ils prennent ses profits et le vôtre.—R. Je ne sais combien ils les vendent. Les vêtements sont une ligne—comme je l'ai dit, nous ne tenons pas cela.

M. Reid:

Q. Avez-vous quelque chose à recommander au comité concernant le moyen d'aider à réduire le coût du vêtement pour l'homme ordinaire? Avez-vous quelque chose à recommander comme homme d'affaires pratique?—R. Vous voulez dire venant du confectionneur ou du tailleur?

Q. Le coût des manipulations jusqu'au consommateur.—R. Vous voulez parler du tailleur sur commande?

Q. Ou du confectionneur. Prenons d'abord le tailleur sur commande.—R. C'est une chose assez difficile à faire, parce que le coût de la main-d'œuvre augmente constamment, les salaires payés par un tailleur sur commande changent beaucoup. Il se plaint de la même chose. Le coût de la main-d'œuvre monte constamment. Il paie de plus en plus cher.

M. Stevens:

Q. Il y a un ou deux...

M. NESBITT: Laissez-le répondre à l'autre question d'abord.

M. BETHUNE: Il y a une chose sur laquelle notre idée est faite. Nous allons essayer d'aider au placement...

M. Stevens:

Q. (L'interrompant) Voulez-vous me permettre de signaler ceci. Je ne parle pas dans un esprit d'hostilité envers le fabricant ni envers vous, mais comme question de fait, à propos des fabricants de cotonnades et de lainages, ils nous disent qu'ils n'ont jamais eu d'année aussi prospère ou d'aussi grosses recettes que pendant la guerre —R. Oui.

Q. Et vous, dans votre témoignage, vous nous dites ce soir que votre dernier bilan annuel (et je présume qu'il en est de même pour plusieurs de vos autres déclarations) accuse des profits anormaux. Sans entrer beaucoup dans les détails, le consommateur se rend compte que le fabricant et le commerçant ont fait une année prospère—en effet la plus prospère don il ait eu connaissance, et cependant il paye un prix terriblement élevé pour la marchandise. Ce à quoi nous voulons en venir, c'est qu'il faut retrancher certains profits et en faire profiter le consommateur. C'est raisonnable?—R. Oui, mais difficile à faire. Prenez les fabriques anglaises aujourd'hui. Leurs prix sont montés d'une manière anormale ces mois derniers.

M. Douglas:

Q. Vous parlez maintenant des lainages?—R. Oui, et qu'allons-nous faire?

[M. Bethune.]

M. Stevens:

Q. Il est vrai que les prix montent vite, à cause d'une demande anormale dans les lainages fins qui sont par conséquent rares.—R. Oui, beaucoup.

Q. Cela laissera—R. (Interrompant): Attendez un instant. Ce n'est là qu'une partie de la raison. Une autre chose qui y contribue est l'augmentation du coût de la main-d'œuvre dans cette région. Une autre chose qui y contribue est la formidable demande. C'est une affaire d'offre et de demande. Ils peuvent obtenir à peu près le prix qu'il leur plait d'exiger.

Q. S'il y a une demande anormale de lainages fins, il doit nécessairement y avoir un surplus de gros lainages?—R. Vous avez parfaitement raison.

Q. Comment se fait-il alors que les étoffes fabriquées avec des laines grossières ne sont pas offertes au public à un prix beaucoup moins élevé?—R. En premier lieu, les manufactures sont constamment occupées. Elles reçoivent de l'étranger un grand nombre de commandes, et les fabriques de produits domestiques ne peuvent actuellement suffire à la demande de marchandises. Vous ne pouvez guère vous attendre à ce qu'elles réduisent leurs prix de beaucoup lorsque les gens insistent pour avoir leurs produits.

Par M. Douglas:

Q. Vous dites que les manufacturiers peuvent obtenir à peu près le prix qu'il leur plaît de demander?—R. Oui, en Angleterre surtout, je crois; surtout ceux qui fabriquent les tissus d'une qualité supérieure.

Q. Assurément, il doit y avoir quelques honnêtes gens parmi les manufacturiers. S'il faut qu'un homme paye (parce qu'il ne peut pas l'acheter ailleurs) dix dollars le yard pour une pièce de drap qui ne vaut pas cinq dollars—il doit y avoir certains règlements dans un cas de ce genre?—R. Il n'y a que l'offre et la demande qui puissent ramener cela.

Q. Nous avons entendu ici hier le témoignage d'un manufacturier qui a refusé un prix de fantaisie pour une commande provenant d'un pays étranger, vu qu'il préférait vendre à ses clients du pays.—Je crois qu'il avait parfaitement raison.

M. NESBITT: C'était une commande anormale, et il a eu assez de bon sens pour tenir à conserver son commerce régulier. Pour la même raison, nous avons refusé des commandes de guerre dans l'industrie où je suis intéressé, parce que nous avions ici toute la besogne que nous pouvions expédier.

Par le président:

Q. Voici une situation qui semble être tout à fait hors de proportion. Prenez la qualité de drap dont nous parlions et qui coûtait probablement trois dollars le yard avant la guerre. Vous ajoutez vingt-cinq pour cent au prix et vous la vendez à $3.75; le détailleur y ajoute ses soixante pour cent et la vend à $5.65. L'écart est de $2.65 le yard. Or, aujourd'hui elle est montée à $4.50. Vous la vendez à $5.65, le détailleur y ajoute 50 pour cent et elle monte à $8.48, soit un écart de $3.98. Or, la différence du profit fait sur cela—sur un habit complet—entre les deux, est de $5.73 de profit fait avant la guerre sur un habit complet. En d'autres termes, un homme payait alors—avant la guerre—la somme de $6.21 pour le service qu'il recevait entre le manufacturier et le détailleur, tandis qu'aujourd'hui il paie $11.94 pour le même service, soit près de cent pour cent.

M. NESBITT: Onze dollars et quatre-vingt quatorze cents?

Le PRÉSIDENT: Oui, onze dollars et quatre-vingt quatorze cents pour le service, tandis qu'auparavant il ne payait que $6.21.

M. BETHUNE: Ce n'est pas une question de service; c'est une question de pourcentage.

Par M. Henderson:

Q. Pourquoi faut-il en faire une question de pourcentage?—R. Pourquoi une question de pourcentage?

Q. Oui. Pourquoi n'est-ce pas un profit par yard le drap?—R. Vous ne pouvez ajouter à un article qui vous coûte quatre dollars le même profit que vous ajoutez à un article qui ne vous coûte que trois dollars.

Q. Vous seriez en mesure de prendre un profit moindre, tout en suppléant aux frais nécessités par l'augmentation de vos affaires. R. Elles augmentent constamment.

Q. Nous admettons cela.—R. Oui, les dépenses augmentent constamment. Les frais des voyageurs augmentent; les frais de chemin de fer augmentent; les frais d'hôtel augmentent. La totalité du coût augmente.

M. Stevens:

Q. Combien dites-vous qu'il vous en a coûté pour faire des affaires sur votre fonds de roulement?—R. Je dirais à peu près 20 pour 100. Remarquez que je ne prends pas cela comme moyenne. Il n'y a pas une année qui ait été semblable à l'année dernière.

Le témoin est congédié.

M. John Garland est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson, C.R.:

Q. Quel est le nom de votre compagnie?—R. *The John M. Garland Sons and Company, Limited.*

Q. Vous êtes président de cette compagnie?—R. J'en suis le président.

Q. Et vous avez la direction générale des affaires de la compagnie?—R. Oui.

Q. Faisant des affaires ici, à Ottawa?—R. Oui.

Q. Un commerce qui a été établi ici depuis un grand nombre d'années?—R. Oui, depuis 79.

Q. Et vous avez dans ce commerce......

Le président (interrompant):

Q. 79 ans ou depuis 1879?—R. Depuis 1879. Il y a trente-cinq ans que je suis dans ce commerce.

M. Henderson:

Q. Maintenant, M. Garland, vous avez entendu le témoignage de M. Bethune, que dites-vous au sujet de l'existence d'une organisation ou association de marchands de gros en fait de tissus et nouveautés?—R. Il y a une organisation que vous pourriez nommer—je ne sais même pas quel est son titre. Nous avions coutume de nous réunir à peu près une fois par année pour discuter la question des crédits. C'est là l'idée primitive qui a donné lieu à la convocation de la première réunion.

Q. Quelle est maintenant la fréquence de ses réunions?—R. Je crois que nous n'avons pas eu de réunions depuis un an ou deux. A cette réunion assistaient soit les chefs de la firme ou les chefs du bureau qui étaient intéressés dans la question des crédits. Nous avions coutume de donner de très longs crédits. Nos termes étaient autrefois de quatre mois, au 1er octobre, puis on nous amenait à donner le mois de novembre, et nous nous réunissions pour discuter la question des crédits. Nous avons

raccourci nos termes de telle sorte que nous donnons maintenant trois mois à partir du 15 juin. Nos termes sont de trois mois, le 1er octobre, ou quatre—30 jours, ou trois à retrancher sur dix jours. Tel était le but de nos réunions, et la question des prix n'a pas été discutée parce que vous ne sauriez régler les prix des tissus et nouveautés, pas plus que vous ne pourriez faire retourner l'océan avec vos mains, vu qu'il y a un trop grand nombre de classes de marchandises.

Q. Y a-t-il un comité exécutif?—R. Non. Nous avons un secrétaire.

Q. Où demeure-t-il?—R. Il demeure à Toronto. La seule correspondance que nous ayons eue avec lui est dans le cas où nous aurions eu maille à partir avec un homme pour avoir exigé des intérêts de sa part. Supposons que cette difficulté s'élève au sujet d'une affaire de 35 cents, et que nous ne voulions pas nous chamailler pour si peu, nous renonçons à ces intérêts, mais il nous faut faire rapport que nous y renonçons. Je ne lui ai pas écrit depuis un an. Notre secrétaire-trésorier a écrit deux ou trois fois pour lui dire que nous avions alloué à un homme la totalité de son escompte lorsqu'il avait dépassé de trois jours les dix jours de délai, ou quelque chose dans ce sens. S'ils n'adhèrent pas absolument à nos termes réguliers, nous sommes censés en faire rapport au secrétaire de l'association (sans l'accuser d'essayer de violer un engagement, car on n'aime pas à perdre un client, surtout un bon client, à propos d'une affaire de 35 cents), mais il nous faut faire rapport au secrétaire.

Q. Seulement sur la question des termes?—R. Seulement sur la question des termes, oui.

Q. Maintenant, quel est votre fonds de roulement?—R. Il varie très considérablement.

Q. Avez-vous quelques chiffres?—R. Oui.

Q. S'appliquant à quelle période?—R. 1907 et 1908. La raison pour laquelle je vous donne cela c'est que je sais que nos profits ont été un peu plus élevés dernièrement qu'ils ne l'étaient en 1914, et j'ai pensé qu'en prenant 1907 et 1908 et en vous indiquant nos profits, le pourcentage des profits dans ces deux années, je vous démontrerais le point que je veux établir. C'est-à-dire qu'il y a eu une baisse, de 15 pour 100 autant que je puis me le rappeler, et cela a déterminé dans nos profits une différence de 3·99 pour 100.

M. Stevens:

Q. Pardonnez-moi de vous interrompre, mais je ne crois pas que vous auriez pu choisir deux années plus mauvaises que 1907 et 1908, non seulement dans votre intérêt mais dans l'intérêt du Comité; à votre place, je ne mentionnerais pas 1907 et 1908.—R. Je puis vous donner n'importe laquelle des années. Je m'efforce de vous démontrer le mieux que je le puis que, comme les témoins précédents, nous suivons le marché et, lorsque le marché est contre nous, nous faisons naturellement moins de profits.

M. Henderson:

Q. Je vois qu'en 1914 votre assortiment était de $256,525 et quelques cents. Vos ventes ont été de $871,753, indiquant un profit de 3·88 pour 100. Cette année-là vous avez payé un dividende de 5 pour 100?—R. C'est exact.

Q. En 1915, avec des chiffres correspondants, pour ne pas les étaler tous, vous avez fait un profit de 4·80 pour 100 et payé un dividende de 5 pour 100?—R. Oui.

Q. En 1916, avec à peu près le même assortiment, et des ventes un peu plus considérables, les ventes s'élevant à moins d'un million, vous avez fait un profit de 9·39 pour 100. Cela est virtuellement le double de votre pourcentage de profit, et vous avez payé un dividende de 6 pour 100.

M. STEVENS: Quelle année?

M. HENDERSON: 1916.

[M. John L. Garland.]

Q. En 1917, votre assortiment était de $353,799, et les ventes d'environ $1,120,000, ou un petit peu plus. Votre profit a été de 9·98 pour 100, et vous avez payé un dividende de 6 pour 100?—R. Oui.

Q. En 1918, l'assortiment était un peu moindre, $335,873, les ventes un peu plus fortes, $1,253,292. Vous avez fait un profit de 10·59 pour 100 et vous avez payé un dividende de 7 pour 100?—R. Oui.

Q. C'est là votre histoire durant la période de guerre?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quelle est la capitalisation de la Cie Garland?—R. Vous voulez dire le capital versé?

Q. Oui?—R. $822,848.84 ont été versés.

M. Henderson:

Q. C'est là la valeur au pair des actions émises?—R. Non, c'est du capital versé, plus l'argent qui s'est accumulé.

M. Douglas:

Q. Quel est le capital autorisé?—R. Un million.

Q. Quel est le montant d'actions payées pour la réserve ou les profits accumulés?—R. Ceci nous renvoie si loin et arrière que je ne puis vous le dire.

Q. C'est une corporation privée?—R. Oui, purement une affaire de famille.

M. Stevens:

Q. Les $882,000 constituent l'accumulation de plusieurs années de profits d'affaires?—R. Oui, le capital payé en premier lieu, et le capital que nous avons accumulé.

M. Henderson:

Q. C'est votre capital d'exploitation?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Cela représente-il des placements?—R. Non, actions et édifices. Tout est dans l'exploitation.

M. Henderson:

Q. Votre propre édifice?—R. Non. Il y a aussi pour $10,000 de bons de la Victoire, je crois.

M. Stevens:

Q. Quels surplus avez-vous reportés pendant les cinq dernières années?—R. En voici l'état....

Q. A part les dividendes?—R. C'est le profit que nous avons fait.

Q. C'est le profit brut?—R. Le pourcentage du profit que nous avons réalisé. Je vous donne les chiffres.

Q. Je voudrais éclaircir cette question, est-ce cinq, six ou sept pour cent?—R. Ce sont des dividendes.

Q. Payés sur les $822,000 dollars?—R. Non, payés sur les actions originaires.

Q. Les actions originaires?—R. Oui, les actions originaires.

[M. John L. Garland.]

M. Henderson:

Q. Autrement vous n'auriez pas pu augmenter vos actions de $256,525 en 1914 à $335,875 en 1918. Ce sont des profits qui ont été placés de nouveau dans les opérations?—R. Oui, nous pouvons en somme appeler cela des profits sur papier car nous n'en avons retiré aucun numéraire.

M. Nesbitt:

Q. Vos actions étaient comprises dans ce surplus?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. C'est votre politique d'évaluer vos actions sur le marché en hausse? Faites-vous la même chose que M. Bethune?—R. Que fait-il?

Q. Ajoutez-vous la valeur des marchandises qui continuent à augmenter?—R. Lorsque nous faisons l'inventaire?

Q. Ce n'est pas ce que je veux dire. Changez-vous vos prix?—R. Nous avons changé nos prix. Lorsque nous établissons un prix et que nous constatons que le prix de la manufacture est devenu plus élevé que le prix auquel nous vendons, nous changeons le nôtre de la même façon et quelquefois nous l'élevons un peu plus. Il faudrait être absolument fou pour vendre des marchandises à un prix moindre que celui auquel nous pourrions les racheter. Si nous faisions cela, il faudrait abandonner le commerce.

Q. C'est l'inventaire ou le coût, c'est-à-dire le plus élevé?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Mais jusqu'ou ce principe s'applique-t-il? Je ne crois pas que vous devriez vendre au prix d'achat, mais il me semble, pour insister sur la question que j'ai soulevée il y a quelques instants, que c'est le consommateur qui en souffre le plus. Je suppose que vous achetez un article représénté par le chiffre cent. Au bout d'un mois ce chiffre augmente à cent cinquante, ce qui est très fréquent à l'époque actuelle, d'après les événements qui se succèdent. Or, allez-vous commencer à vendre cet article au consommateur en ajoutant une augmentation équivalente dans le prix, c'est-à-dire que le consommateur devra payer au taux de cent-cinquante. L'on peut cependant prétendre que le prix du marché va baisser, mais il est à peu près certain qu'étant un homme d'affaires clairvoyant, vous suivez de très près le prix du marché.—R. (Interrompant.) Nous ne le saurions pas.

Q. Pas absolument, mais je veux en venir à ceci: Il doit y avoir une mesure moyenne par laquelle les intérêts du consommateur doivent être considérés. Vous ne devriez pas viser à obtenir la totalité de votre augmentation?—R. Nous vendons des marchandises à un prix moindre que celui que nous aurions à payer, jusqu'à ce que nous constations que le prix est plus élevé que celui auquel nous pourrions les acheter de nouveau, et alors nous devons augmenter les prix afin de nous protéger.

Par M. Nesbitt:

Q. A quelle époque vendez-vous vos marchandises pour la livraison de l'automne? —R. Nous commençons vers le 15 juin.

Q. Et tous les contrats que vous arrêtez à cette époque—lorsque vos voyageurs sont sur la route,—vous devez expédier la commande aux prix établis par eux, même s'il y a hausse sur le marché?—R. Nos voyageurs commencent à vendre, pour la livraison d'automne, vers le commencement de janvier. Ils ont quelques marchandises d'automne vers le commencement de janvier, et toute leur marchandise d'automne vers le commencement du printemps, et lorsqu'un client achète quelque chose de nous à dix

[M. John L. Garland.]

cents le yard et que le prix augmente à quinze cents, il l'obtient au prix de dix cents.

Q. Ces commandes ont lieu vers le commencement de janvier pour la livraison d'automne?—R. Les commandes, oui, mais il y a des gens qui n'achètent pas.

Q. Je comprends bien, mais je parle de vos commandes placées?—R. Oui, les commandes considérables sont placées avant le 15 juin.

Q. Et vous devez les livrer au prix auquel elles sont vendues?—R. Oui.

Q. Même si le prix a augmenté ou diminué?—R. Si le prix a diminué la commande est très vite annulée.

Le président:

Q. La lacune qui existe dans ce pays consiste en ce que vous avez acheté des marchandises et fait des affaires alors que les prix ont continuellement augmenté depuis cinq ans, j'allais dire depuis quatre ans du moins. Est-ce vrai?—R. Oui, c'est un fait.

M. Douglas:

Q. Une situation que vous n'avez jamais encore vue dans votre vie?—R. Non, je n'ai jamais encore vu quatre ans de guerre.

M. Sutherland:

Q. Nous voudrions être renseignés sur la situation envisagée par le marchand de gros, est-ce l'impression qui règne que votre situation actuelle a été constamment atténuée par cette hausse de quatre années, et que vous devez agir ainsi pour vous protéger contre la possibilité d'un revers ou d'une baisse graduelle dans le prix du marché?—R. C'est bien là l'impression. Je crois que je puis mieux vous expliquer cela par quelques exemples.

Voici la copie d'un envoi pour des marchandises qui furent commandées en octobre dernier, de la *Dominion Textile Company*. La masse de ces marchandises fut livrée ou fut censée être livrée en décembre, janvier et février. Je ne dirai pas que la plus grande partie fut livrée parce que je n'en suis pas certain, mais elles devaient être livrées en décembre, janvier et février. En avril le prix baissa, et voici les prix et la façon dont ils se comportent:

Prix de la fabrique $14\frac{3}{4}$—notre prix $12\frac{1}{2}$.
Prix de la fabrique 14—notre prix $12\frac{1}{4}$
Prix de la fabrique 15—notre prix 15.

M. Stevens:

Q. C'est pour des marchandises que vous avez achetées ou commandées en octobre?—R. Oui, pour être livrées ce printemps.

Q. Vous les avez eues aux prix d'octobre?—R. Oui.

Q. Et vous les avez vendues aux prix d'octobre?—R. Non, nous les vendons maintenant.

M. Nesbitt:

Q. A perte?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Sur votre prix d'achat?—R. Oui, avec perte. C'est le prix même que nous avons payé.

[M. John L. Garland.]

Q. C'est de la philanthropie?—R. Oui, nous en sommes là, monsieur. Nous sommes obligés de le faire. Nous devons suivre la baisse du marché. C'est facile à dire que nous ne devrions pas suivre le marché, mais que Dieu nous soit en aide si nous ne le faisons pas. Ce serait notre propre chute.

Q. Dans quelle mesure cela s'applique-t-il?—R. Je ne crois pas que cela doive se produire plus souvent que c'est nécessaire.

Q. Je ne crois pas que vos prix soient excessifs. Ne sont-ce pas là des profits?—R. Oui.

Q. Sur la fluctuation des prix?—R. Oui.

Q. Je crois que vous devriez remarquer que ces profits nets ont augmenté constamment depuis 1914, dans une proportion constante, jusqu'à ce que le prix net atteignit dix pour cent en 1918?—R. Oui, mais il nous fallait trouver l'argent pour acheter.

M. Nesbitt:

Q. Vos ventes ont constamment augmenté pendant la hausse de vos profits nets?—R. Oui.

Q. Votre surplus n'a pas augmenté en conséquence?—R. Non. Peut être pas dans la même proportion car nous avons dû accorder des bonis à nos employés à cause du coût élevé de la vie.

Q. En somme, bien que vos voyageurs vendent plus de marchandises, vous devez leur payer un salaire un peu plus élevé, mais leurs dépenses ne sont pas beaucoup plus considérables?—R. Mais elles le sont; les frais de route et d'hôtel sont plus élevés. Ensuite nous les payons à commission, afin qu'ils soient mieux rémunérés.

Le PRÉSIDENT: Ne croyez-vous pas que nous avons à peu près prouvé ce que nous voulions établir? Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de recommencer de nouveau la question traitée par M. Bethune.

M. HENDERSON: Ce n'est pas nécessaire de traiter de nouveau le même sujet.

Le témoin se retire.

Le comité est ajourné.

OTTAWA, jeudi 19 juin 1919.

Le comité spécial chargé de s'enquérir du prix des substances alimentaires et des autres nécessités de la vie s'est réuni dans la salle 318 à 11 heures du matin, sous la résidence de M. G. B. Nicholson.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona&, Euler, Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (Algoma). Présidene, Reid, Mackenzie Sinclair (I.-P.-E.) Stenhens (Vice-président), Sutherland et Vien.

M. T. Reg. ARKELL est appelé, assermenté et interrogé:

M. Henderson:

Q. Quel est le nom de l'organisation que vous représentez?—R. La *Canadian Cooperation Wool Growers, Limited.*

Q. Est-elle constituée en corporation, ainsi que le mot "limitée" le laisserait entendre?—R. Oui, la compagnie a été constituée en corporation l'année dernière.

Q. Avez-vous apporté quelque chose pouvant nous montrer sous une forme concrète l'objet de la constitution en corporation?—R. Oui, monsieur. Voici une copie de nos règlements ainsi qu'une copie du prospectus et notre premier rapport annuel.

[M. John L. Garland.]

Q. Le premier et seul rapport annuel?—R. Oui.

Q. Quel est votre capital-actions?—R. $200,000 autorisé.

Q. Combien là-dessus est déjà versé?—R. A la fin de l'année dernière $17,000 et quelque chose. Dans le moment $18,000 ont été versés, et $20,000 nous permettant de conduire nos affaires ont été aloués par notre président.

Q. Où est votre siège social?—R. A Toronto.

Q. Et vous faites pour ainsi dire toutes vos affaires de Toronto?—R. Nous représentons l'agence des ventes des organisations d'éleveurs de moutons s'étendant de la Colombie Britannique à l'Ile-du-Prince-Edouard.

Q. Vous conduisez de Toronto vos opérations de vente?—R. Oui.

Q. Pour ce $18,000 de capital versé, combien d'actionnaires avez-vous?—R. Environ 1,800.

Q. De sorte que, d'une manière générale, c'est à peu près $100 chacun?—R. Non, la moyenne est actuellement d'environ $20.

Q. C'est plutôt plus que cela? Vous voulez dire peut-être que vous avez bien plus de petits actionnaires à $20 et relativement peu de gros actionnaires?—R. Notre limite est 1,000.

Q. Quelle est l'idée de cela? Est-ce que celui qui souscrit pour $20 d'actions se trouve intéressé?—R. Parfaitement, c'est cela.

Q. Avec ce capltal versé de $18,000, pouvez-vous me dire quel a été le montant de vos opérations durant l'année expirant le 31 décembre 1918?—R. Le total de nos affaires s'est élevé à $3,103,931, soit en chiffres ronds $3,100,000.

Q. C'est la quantité de laine qui vous est passée dans les mains?—R. Oui.

Le président:

Q. C'était là la valeur que cette laine représentait?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Etait-ce là le prix de vente?—R. Oui.

Q. Vendez-vous à commission?—R. Nous vendons absolument à commission. Nous n'avons pas de profits.

Q. La feuille d'inventaire fait mention d'un profit?—R. C'était là le seul moyen que les auditeurs avaient de consigner la chose, d'autant plus qu'ils n'ont pas l'habitude des magasins coopératifs.

Q. Je vois dans votre compte de profits et pertes que le gros de vos recettes est inscrit sous le nom de commissions?—R. Oui.

Q. En 1918, vous avez porté $93,616 au compte des commissions. En outre de cela, vous avez certains petits montants de profits portés pour fournitures de bergers, ficelle, sacs et balles, et quelque chose pour les rebuts de laine?—R. Oui.

Q. Vous avez aussi l'intérêt, l'escompte et le change?—R. Oui.

Q. De sorte que vous faites un profit total, en employant le mot profit dans son sens le plus large, de $115,951?—R. Oui.

Q. Vos frais d'exploitation paraissent sous l'en-tête de compte de fournitures ou d'approvisionnement?—R. Non. Le compte des sommes affectées à pareil usage est une division du profit supposé.

M. Stevens:

Q. C'est la distribution du profit?—R. Ou le surplus en sus du coût réel des frais d'exploitation.

[M. T. Reg. Arkell.]

M. Henderson:

Q. Vos dépenses réelles d'exploitation se trouvent dans le compte des profits et pertes avant que nous en arrivions au compte "appropriation"?—R. C'est la différence entre $58,755 et $115,951.

Q. Vous divisez les $58,755 de vos profits bruts parmi ceux qui y ont droit. Sont-ce des actionnaires?—R. Non monsieur, ce sont nos fournisseurs. Ce montant fut ensuite divisé, tel qu'il apparaît au compte "appropriation".

Q. Vous payez un dividende de six pour cent à vos actionnaires?—R. Oui.

Q. Et vous avez divisé la balance parmi vos fournisseurs?—R. Oui.

Q. De sorte que la différence entre $115,951 et $58,755 représente le coût réel de vos frais d'exploitation—R. Oui.

Q. Ce $58,000 comprend un dividende de six pour cent?—R. D'après nos règlements, quand nous voulons avoir des fonds, et afin d'intéresser les capitalistes dans notre organisation, nous payons un dividende de six pour cent, pas plus et pas moins. Il est né-cessaire que nos affaires soient conduites de façon à rapporter six pour cent.

Q. Cela est absolument fixé?—R. Oui, exactement. Tout le surrplus va à nos fournisseurs, c'est-à-dire à chaque éleveur qui nous envoie de la laine, que ce soit ou non un actionnaire. Les actionnaires ne peuvent pas toucher plus que six pour cent.

Q. Ainsi, après avoir porté en compte une commission pour la vente de la laine, vous vous attendez à pouvoir accorder un rabais à la fin de l'année, ainsi qu'il est ici indiqué?—R. Oui.

Q. Quelle commission demandez-vous?—R. Cela varie. L'année dernière, c'était 3½ pour cent. Tout dépend des frais d'exploitation. Mais ne connaissant pas exactement au commencement de la saison quels seront nos frais d'exploitation, nous établissons pour ainsi dire un taux générale. L'année dernière, nous avons demandé 3½ pour 100. Cette année, nous demandons 2 cents par livre. Sur ces 2 cents, nous nous attendons à pouvoir remettre au moins trois quarts de cents par livre à nos fournisseurs.

Q. Il n'y a aucune raison de demander des commissions élevées quand il faut accorder un rabais à la fin de l'année. Vous demandez ce que vous croyez qui pourra couvrir vos dépenses réelles?—R. Ce qui sera nécessaire pour couvrir les dépenses réelles.

Q. Et déduire la balance à la fin de l'année?—R. Oui.

Q. Ce mode d'opération fonctionnait-il avant votre constitution en corporation?—R. Non. Notre compagnie n'était pas alors en activité. Les associations par tout le pays étaient en activité, mais c'étaient pour la plupart des associations non constituées en corporations.

Q. En d'autres termes, vous avez réuni quelques associations locales qui se sont développées avec les années et vous avez pris les membres de ces associations et vous avez créé une agence centrale?—R. Oui.

Q. C'est là la situation?—R. Oui.

Q. Dans quelle mesure avez-vous réussi à contrôler le commerce de laine au Canada?—R. L'année dernière, il nous est passé dans les mains 4,100,000 livres de laine.

Q. Je suppose que vous avez des statistiques montrant le rendement total du Canada?—R. Le nombre total de moutons au Canada est d'environ 3,000,000, avec une moyenne de probablement 6 livres chacun, soit 18,000,000 de livres de laine. Ces chiffres sont ceux du Bureau de Recensement.

M. Stevens:

Q. Pour l'année dernière?—R. Cette année.

M. Henderson:

Q. Y a-t-il des chiffres pour l'année dernière, pouvant nous aider à en arriver à des statistiques sur lesquelles nous pouvons nous reposer?—R. Je n'ai pas les statis-

[M. T. Reg. Arkell.]

tiques du recensement. Ce sont les seules statistiques pouvant nous offrir un degré de certitude au Canada. Nous croyons qu'il y a eu l'année dernière quelque chose comme 15 millions de livres de laine.

Q. Pourquoi cette différence entre la présente année et l'année dernière?—R. Parce que plus de moutons ont été gardés pour des fins d'élevage, à cause des prix plus élevés que rapporte l'élevage du mouton, et aussi parce que les colons du sud de la Saskatchewan et de l'Alberta se livrent maintenant bien plus qu'autrefois à cet élevage.

Q. Pourquoi les 40 millions de livres de l'année dernière sont-elles tombées à 18 millions cette année?—R. C'est 18 millions cette année, et 15 millions l'année dernière.

Q. J'ai cru que vous aviez dit 40 millions?—R. Non, monsieur.

Q. Vous croyez que le rendement de l'année dernière était d'environ 15 millions?—R. Oui.

Q. Vous croyez que le rendement de cette année sera d'environ 18 millions?—R. D'après le Bureau des Statistiques ici à Ottawa.

Q. Sur ces 15 millions de livres de l'année dernière, vous en avez eu à peu près le quart?—R. 4,400,000.

Q. Vous avez eu plus du quart du rendement total?—R. Oui.

Q. A en juger par les espérances actuelles, quelle proportion du rendement de cette année vous attendez-vous de recevoir?—R. Environ 5 millions de livres, je crois.

Q. Ainsi donc, vous allez augmenter votre proportion?—R. Oui.

Q. Que faites-vous sous le rapport de fixation des prix? J'emploie ce mot dans son sens le plus large. Qui est chargé d'établir les prix qui doivent être payés?—R. Nous établissons nos prix d'une manière qui nous est particulière.

Q. On nous a dit en effet que cette manière est très particulière. Pouvez-vous nous la décrire en détail?—R. Nous fixons nos prix sur la base du marché des Etats-Unis. Nous agissons ainsi pour la raison que malheureusement le gros de notre laine doit, pour obtenir un prix raisonnable, prendre le chemin de Boston qui est le centre du commerce de laine aux Etats-Unis. Même à l'époque où il y avait 10, 11 et 12 cents à l'encontre de la laine entrant aux Etats-Unis le gros de notre laine s'en allait là-bas. La raison en est que l'industrie de la laine peignée fait ici défaut. Nous allons à Boston, et nous présentons nos échantillons à un représentant de l'*American Woollen Company.*

Q. Cette compagnie s'occupe de quoi?—R. C'est une compagnie ne représentant que des intérêts manufacturiers.

Q. S'agit-il là du trust des manufactures de lainages?—R. Oui. Ce représentant examine la laine de façon impartiale, et nous arrêtons ensuite nos prix sur la base du marché américain.

Q. Devons-nous entendre par là que l'*American Woollen Company* est assez puissante pour fixer le prix de Boston?—R. Non. Ce n'est là qu'une seule compagnie. En réalité, quand j'ai parlé d'un représentant de cette compagnie, je n'aurais pas dû dire cela, j'aurais dû dire simplement un représentant impartial qui, quand il examine notre laine, ne la considère que sur la base d'un expert et non comme représentant de l'*American Woollen Company.*

Q. Mais en réalité, il est bien le représentant de cette compagnie?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Que voulez-vous dire par l'examen de votre laine? S'agit-il d'en établir les différentes qualités?—R. Oui. Nos prix sont alors fixés sur la base nécessaire pour assurer une liquidation rapide et facile. Nous ne les changeons pas. Nous vendons nos différentes qualités de laine sur une base fixe de prix. Nous ne faisons pas comme dans le passé, c'est-à-dire demander 4 ou 5 cents de plus par livre que nous nous attendons d'avoir et ensuite baisser nos prix. Nos prix sont les mêmes

pour qui que ce soit. Ces prix doivent être d'autant plus raisonnables que nous sommes forcés de vendre notre laine presque aussi vite qu'elle est reçue, et dans le moment je suis convaincu que notre laine est la laine canadienne la moins chère que les fabricants peuvent se procurer au Canada, bien que, dans le même temps, nous augmentons le prix que reçoivent les éleveurs, c'est-à-dire que la marge de 1½ et avec laquelle nous opérons est très différente de celle qui était autrefois la règle et qui a été la raison de notre organisation.

M. Stevens:

Q. Vous supprimez entièrement la spéculation?—R. Oui.

Q. Et en établissant vos prix vous demandez seulement ce qui est nécessaire pour couvrir vos frais de vente et de manipulation?—R. Oui.

Q. Je vois par votre feuille d'inventaire que cela est très raisonnable. Je vois que vos affaires paraissent être conduites d'une manière très raisonnable et très modeste. Vous attendez-vous à ce que le record de l'année dernière soit maintenu?—R. C'est ce que nous essayons de faire.

M. STEVENS: Je crois que cela est très intéressant, M. le président. Vous méritez beaucoup d'éloges pour cela. Si cela doit continuer, ce sera une excellente recommandation pour d'autres organisations coopératives établies sur la même base.

M. HENDERSON: Je vois que le premier item dans le compte des profits et pertes est de $7,541 pour frais de bureau et de gestion. Je suppose que cela comprend le traitement du déposant?

M. Stevens:

Q. En ce qui concerne votre feuille d'inventaire et vos méthodes de conduire vos affaires, lesquelles, à ce que je vois, sont excellentes, il y a un point sur lequel je désire attirer votre attention. Vous avez pour escompte de billets de clients, $85,568; billets recevables, $34,988; et comptes recevables, $60,884; soit un total de $181,440. Tous ces effets sont-ils réellement sûrs?—R. Ils sont couverts par des reçus d'entrepôt.

M. STEVENS: Avec ces explications, je crois que vos affaires sont sur une excellente base.

Le DÉPOSANT: Nous vendons exclusivement au comptant. Nous n'acceptons des effets que quand il y a des reçus d'entrepôt pour les couvrir. Avec le peu de capital que nous avons nous ne pouvons pas risquer de pertes.

M. Henderson:

Q. Je vois que vos vérificateurs sont Clarkson, Gordon et Dilworth. Qui fait le travail?—R. M. Hill.

M. Reid:

Q. Vendez-vous la laine suivant les qualités?—R. Entièrement suivant les qualités. Nous n'établissons aucune base à forfait. Toute notre laine est classifiée par des experts, et chaque client obtient pleine valeur pour sa laine. Celui qui a une bonne laine n'est pas forcé de payer une prime à celui qui a une laine médiocre.

Q. Est-ce que des acheteurs se présentent à votre entrepôt pour échantillonner la laine avant d'acheter?—R. Oui.

Q. Est-ce que ce n'est pas là acheter d'après les échantillons?—R. Oui, mais c'est aussi acheter suivant la qualité. La laine est examinée pour le rétrécissement possible et non pour la qualité. L'acheteur reconnaît notre qualité et l'accepte. Le rétrécissement varie de temps à autre et suivant les conditions climatériques.

[M. T. Reg. Arkell.]

M. Stevens:

Q. Vous vendez la plus grande partie de votre laine sur le marché de Boston?—R. Nous en avons vendu 50 pour cent l'année dernière sur le marché de Boston. Il semblerait cette année que le gros de notre laine devra prendre le chemin de Boston, car nos fabricants semblent être débordés actuellement de laine achetée l'année dernière sur le marché anglais.

Q. De la laine d'Australie?—R. Oui.

Q. De plus belle qualité?—R. Oui.

Q. Il y a une demande plus considérable pour la laine de belle qualité. C'est là pourquoi il est nécessaire que la laine canadienne soit mise sur le marché de Boston?—R. Cela est aussi dû au peignage.

Q. Quel est l'écart entre la meilleure laine canadienne et la laine superfine?—R. La belle laine d'Australie s'est vendue l'autre jour à Boston à $2.40. C'est là le prix pour la laine nettoyée, ou environ $1.40 pour la laine non nettoyée.

M. Sutherland:

Q. Etait-ce de la laine de mérino?—R. C'était de la pure laine mérino 64. La plus grande partie de la laine d'Australie est contrôlée par le gouvernement britannique à prix fixe.

M. Stevens:

Q. Qu'avez-vous à nous dire au sujet des laines communes canadiennes?—R. Ces laines se vendent à environ 60 ou 65 cents pour la même qualité, ou ce qui pourrait être considéré comme la même qualité dans une catégorie canadienne.

Q. C'est là un écart très considérable. Comment pouvez-vous expliquer cela?—R. C'est dû surtout à ce que la laine d'Australie peut être filée bien plus fine que notre laine canadienne, ou, en d'autres termes, qu'elle est produite en de meilleures conditions climatériques. Quand je dis $1.40, je veux parler de très belle laine. Le prix moyen des 60 et des 64 était d'environ un dollar pour laine non nettoyée.

Q. Y a-t-il quelque chose à faire pour améliorer la qualité de la laine canadienne?—R. Notre opinion est qu'en vendant sur la base de la qualité, c'est-à-dire en donnant à l'éleveur ce que vaut sa laine, c'est le meilleur moyen d'améliorer la qualité. Il s'ensuit alors de la concurrence parmi les éleveurs. Autrefois, dans l'Ouest du Canada, trois ou quatre acheteurs se rendaient dans l'Est et offraient de payer un certain prix pour la laine. Quand ce prix n'était pas accepté, les acheteurs s'en retournaient chez eux.

Q. M. Paton nous a dit l'autre jour quelque chose sur quoi nous aimerions avoir votre avis. Il a déclaré qu'il achetait la plus grande partie de la tonte à Québec et qu'il avait payé l'année dernière, je crois, 74 cents. Combien avez-vous retiré l'année dernière en général pour votre laine?—R. Il a acheté notre laine, l'année dernière. C'est là le prix moyen qu'il en a payé, et nous en avons retiré, autant que je me le rappelle, 74 cents. C'était à peu près 73 cents et trois quarts et 74 cents et un quart.

M. Reid:

Q. Quel pourcentage de laine canadienne est employé au Canada?—R. Je ne pourrais pas vous le dire. Dans le passé, malheureusement, ainsi que je l'ai dit, la plus grande partie de notre laine sortait du pays, et je crois que l'année dernière on a utilisé plus de laine canadienne au Canada qu'en aucun autre temps, pour la raison que la laine d'Australie ne put pas arriver à temps pour cela.

Q. Alors la laine canadienne convient au marché du Canada?—R. Oui, pourvu qu'il y ait les machines voulues pour en tirer parti.

[M. T. Reg. Arkell.]

M. Sutherland:

Q. Combien de fabriques emploient la laine longue?—R. Paton peut employer cette laine. Il peut y avoir cinq fabriques.

Q. Quel était le prix l'année dernière de la laine commune?—R. Cela variait suivant le district. Le prix est établi sur la base du rétrécissement. La laine la plus commune dans le Québec était d'environ 62 ou 63 cents. Dans l'Ontario, c'était de 63 à 64 cents l'année dernière, et dans l'Ouest encore moins que cela, en raison du fort rétrécissement en allant de l'Est à l'Ouest. En d'autres termes, la laine est achetée sur la base de la laine nette, c'est-à-dire sur la partie qui peut être réellement utilisée dans les fabriques.

M. Nesbitt:

Q. Combien la laine se vend-elle cette année?—R. Cela varie suivant la qualité. Cela peut aller de 70 cents à 42 ou 43 cents pour la laine la plus commune.

Q. Combien se vend la laine Shrop?—R. De 67 à 70 cents.

M. SUTHERLAND: M. Paton a laissé entendre au comité que la réduction avait été légère depuis l'année dernière, mais vous avez ici une réduction d'environ 33 pour 100 entre cette année et l'année dernière sur les laines communes.

Le président:

Q. Quel est le prix moyen cette année?—R. Cela dépend du district. Le prix moyen dans l'Ontario—

Q. Par exemple, la laine que vous pourriez vendre à M. Paton?—R. La laine que nous avons vendue à M. Paton—il n'a acheté que deux qualités l'année dernière—son prix moyen étant à peu près 65 cents.

Q. Vous ne pourriez pas nous dire exactement?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Donnez-nous les qualités, les catégories et les prix?—R. M. Paton a acheté 80,000 livres cette année. Il a payé pour deux qualités—médium et inférieure—l'une 66½ cents, et l'autre 65½ cents, une dans dix.

Le président:

La déclaration de M. Paton a été que la laine qu'il avait achetée de vous l'année dernière à 74 cents, pouvait être obtenue cette année à 67 cents.

M. STEVENS: Je crois que ce n'était là qu'un état estimatif, au lieu que vous nous donnez les chiffres réels?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Comment les prix se comparent-ils avec les prix d'avant-guerre?—R. Avant 1912, la laine se vendait au Canada de 5 à 10 cents la livre. Quand le tarif Underwood fut mis en vigueur aux Etats-Unis, les prix de la laine montèrent de plusieurs cents par livre.

M. Reid:

Q. Combien?—R. Environ 60 cents par livre. Cela se passait en 1913-14, alors que des acheteurs des Etats-Unis vinrent sur le marché.

Q. Qu'est-ce que c'était que ce tarif Underwood?—R. En vertu de ce tarif, la laine canadienne entrait aux Etats-Unis en franchise.

[M. T. Reg. Arkell.]

M. Nesbitt:

Q. Quel était le prix en 1911?—R. Notre prix moyen était probablement de 21 ou 22 cents.

Q. Cela comprenait-il la Shrop?—R. La laine Shrop devait être à 30 cents. Il faut considérer pour la laine de l'Ouest des prix plus bas pour le rétrécissement. Le prix dans chaque district et dans chaque province varie suivant la qualité et suivant le plus ou moins de rétrécissement.

M. NESBITT: Je crois que j'ai obtenu 34 cents l'année dernière. Je dis cela de mémoire.

Le DÉPOSANT: Nous avons de la laine dans l'Ouest cette année qui ne rapportera pas plus que de 35 à 38 cents.

M. Sutherland:

Q. Il y a bien plus de graisse en certaines laines que dans d'autres?—R. Oui.

Q. Il s'ensuit par conséquent une grande différence dans les prix?—R. Oui.

Q. Quelles sont les races qui donnent la laine la plus graisseuses?—R. La Mérino, qui est une laine de l'Ouest.

Q. Y a-t-il des races pures?—R. Très peu. Mais il y a dans le sud de l'Alberta des Delaines et Ramboulays pur sang.

M. Nesbitt:

Q. C'est la laine Mérino qui a obtenu, je crois, les plus hauts prix?—R. Les plus hauts prix pour la laine nettoyée. Mais il y a quelquefois pour la laine Mérino un rétrécisement pouvant aller jusqu'à 80 pour 100. Sur 100 livres de laine vous ne pourriez peut-être retirer que 20 livres qui seraient bonnes pour la fabrique.

Le président:

Q. Vous dites que la laine canadienne de 1911 était en moyenne de 22 cents?—R. Oui.

Q. Et maintenant, la moyenne est 67 cents?—R. Non pas. Je pourrais vous dire plus exactement si toute la laine était vendue, mais je crois que c'est probablement 48 cents, en moyenne. Je crois même que ce prix est plutôt élevé.

M. Henderson:

Q. Je ne crois pas que personne se soit donné la peine de s'assurer de ce que pourra être le coût de production?—R. Les seules statistiques que je possède viennent d'un ranch dans l'Alberta. Ils prétendent, sur ce ranch—ils ont réduit leurs moutons l'année dernière de 5,000 à 900—qu'il en a coûté 55 cents l'année dernière pour produire une livre de laine, et que le prix qu'ils en ont reçu, sans considérer l'intérêt, et en tenant compte des salaires, du coût de l'alimentation, etc...

M. Stevens:

Q. Mais non pas l'intérêt sur le placement?—R. Exactement. Ils ont reçu 62 cents, pour livraison à Toronto. Cela signifie 60 cents.

M. Henderson:

Q. Cela devait être de la laine de très belle qualité?—R. C'était un mélange de mérino.

Q. Avez-vous étudié leurs chiffres afin de vous assurer si, dans votre opinion, ce prix de 55 cents était justifié?—R. Non, monsieur.

[M. T. Reg. Arkell.]

Le président:

Q. Vous n'avez aucune connaissance du prix auquel les tissus ont pu se vendre? R. Non.

Par M. Nesbitt:

Q. Vous ne suivez pas cela?—R. Non, nous préférons nous abstenir.

M. NESBITT: Cela est très sage.

Le témoin est remercié.

M. A. O. DAWSON, directeur-gérant de la *Canadian Cottons, Limited,* et M. A. BRUCE, secrétaire-trésorier de la même compagnie, sont appelés, assermentés et interrogés.

M. Henderson (Interrogeant M. Dawson):

Q. Vous êtes directeur-gérant de la *Canadian Cottons?*—R. Oui.

Q. Et cette compagnie a été organisée en quelle année?—R. En 1910. C'est plutôt une réorganisation d'une ancienne compagnie qui existait depuis 18 ans.

Q. L'ancienne compagnie avait existé 18 ans?—R. Oui.

Q. Etait-ce aussi une réorganisation sous le rapport financier?—R. Ce fut une réorganisation parmi les membres de la compagnie. Nous avions besoin de plus de capital, et nous absorbâmes alors deux autres fabriques, la *Mount Royal Mill,* à Montréal, et la *Gibson Mill,* à Marysville, Nouveau-Brunswick.

Q. Combien de fabriques avez-vous actuellement en exploitation?—R. Six. Une à Hamilton, trois à Cornwall, une à Milltown, N.-B., et une à Marysville, N.-B.

Q. Quelles sont les fabriques qui ont été prises en dernier lieu?—R. J'aurais dû aussi mentionner la *Mount Royal Mill.* La *Gibson Mill,* à Marysville, fut absorbée lors de la réorganisation.

Q. Les paiements pour ces fabriques ont-ils été faits en argent ou en actions?—R. La *Gibson Mill* fut payée entièrement en actions. Je crois que ce fut $700,000, en obligations.

Q. L'achat fut-il effectué sur la base de la valeur de la propriété?—R. Non. Les conditions financières où se trouvait cette compagnie étaient plutôt mauvaises. C'était en réalité la banque qui avait la haute main, et comme cette propriété devait être vendue nous avons fait une offre.

M. Henderson:

Q. A qui?—R. A la banque.

M. BRUCE: Cette propriété avait appartenu à la *Alexander Gibson Manufacturing Company.* Trois ans et demi avant 1910, elle fut achetée par M. David Morrice et fut exploitée par M. Morrice et la *Canadian Catton Company,* et M. Morrice eut pour ainsi dire le même prix que celui payé à M. Gibson.

Q. M. Mérino occupe un rang éminent dans votre organisation. Nous serions portés à croire qu'il ne prit cette fabrique que temporairement, et qu'il la maintint en activité jusqu'à ce que votre organisation fut prête à la prendre?—R. Je ne fus nommé directeur-gérant que lors de la réorganisation.

Q. L'autre fabrique dont vous avez parlé, la *Mount Royal Mill,* quand a-t-elle été achetée? Cette émission fut faite dans ce temps-là?—R. Oui, lors de la réorganisation.

Q. Par qui?—R. Par M. Whitehead et par le groupe qui était associé avec lui.

Q. Cette fabrique avait été louée à la *Dominion Textile Co.?*—R. Non pas, nous avions loué à la *Textile.* Elle avait été exploitée d'une manière indépendante, avec des

[M. T. Reg. Arkell.]

résultat plutôt médiocres, et elle était pour ainsi dire sur le marché quand nous avons réorganisé notre groupe.

Q. Sur quelles bases?—R. Nous leur donnâmes des obligations.

Q. Sur la base de la valeur de l'actif?—R. Sur la base du stock. M. Bruce vous donnera les chiffres.

Q. Vous aviez des actions en souffrance. Je vois qu'il y avait $3,601,000 d'actions privilégiées, et $2,615,000 d'actions ordinaires. L'émission en fut faite dans ce temps-là?—R. Oui, vers l'époque de la réorganisation.

Q. Les actions privilégiées?—R. L'ancienne compagnie ne fit qu'une émission d'obligations et d'actions ordinaires.

Q. C'était le capital constituant l'émission de l'ancienne compagnie?

M. Bruce: $2,700,000.

Q. Et les obligations?—R. Il y en avait pour 2 millions.

Q. Et quels étaient les détenteurs des obligations, car je crois comprendre, d'après ce que vous dites, que les porteurs d'obligations ont dû prendre des actions d'une sorte ou d'une autre. Je ne parle pas de l'ancienne compagnie *Canadian Cotton*. Pouvez-vous nous donner cela en détail? Ce que je cherche, c'est la majoration?—R. Les actions de l'ancienne compagnie *Canadian Cotton* étaient détenues par le public en général, et avaient été émises pour 20 ans. Nous les obtinmes en pourvoyant à l'émission des obligations qui sont maintenant sur ce relevé. Elles furent pour ainsi dire échangées pour des obligations 5 pour 100.

Q. Je vois. Vous avez ici ce que vous dites être des anciennes actions?—R $2,700,000.

Q. C'était là le total de vos actions émises, et au lieu de cela nous voyons aujourd'hui quelque chose dépassant 5 millions de dollars d'actions ordinaires et privilégiées? —R. Oui.

Q. Les actions ordinaires furent-elles émises avec les actions privilégiées en manière de boni? Les actionnaires les obtinrent-ils comme nouvelles actions?—R. En 1910, on demanda aux porteurs des $2,700,000 d'actions ordinaires de la *Canadian Cotton Company* d'acheter 75 pour 100 de leur part en actions privilégiées de la nouvelle compagnie. C'est-à-dire que, sur ces $3,600,000, il y eut une émission de $2,025,000 aux anciens actionnaires. Ils renoncèrent alors à $625,000.

Q. Ils ont pris 75 pour 100 sous forme d'actions privilégiées au lieu de 100 pour 100 d'actions ordinaires. Ont-ils obtenu ces dernières comme boni?—R. Ils cédèrent $625,000 d'actions ordinaires et il fut offert en souscription un million de dollars d'actions privilégiées pour lesquelles ils payèrent au pair. On leur offrit, s'ils voulaient souscrire à cette nouvelle émission d'actions privilégiées, $625,000 d'actions ordinaires qui furent ajoutées aux $1,325,000 pour la valeur réalisée sur le surplus de réserve de la *Canadian Colored Cotton*, ce qui faisait deux millions de dollars. Il y eut alors une nouvelle émission pour les souscripteurs de un million de dollars d'actions privilégiées.

Q. Dois-je comprendre par là qu'ils prirent les actions privilégiées au pair?—R. Oui.

Q. Je ne parle pas du 75 pour 100 d'actions privilégiées qu'ils achetèrent. Il fut distribué deux millions de dollars de ce que le premier venu appellerait certainement un boni?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. En d'autres termes, une action ordinaire dans l'ancienne compagnie recevait 75 pour 100 d'actions privilégiées, et en plus deux actions ordinaires dans la nouvelle compagnie?—R. Ils souscrivirent dans la proportion de un million de dollars à $2,007,000, et il leur fut délivré des actions ordinaires dans la proportion de deux à une. La valeur des actions ordinaires qu'ils obtinrent était leur propre $675,000, et en outre le capital de surplus venant de la réserve de la *Canadian Cotton*.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. DAWSON: Les recettes de 18 ans furent capitalisées et distribuées sous forme d'actions ordinaires.

Q. Dans le temps, avez-vous offert des actions ordinaires au public? — R. Non, tout cela était dans la compagnie.

Q. Des actions ordinaires ont-elles été offertes à une époque quelconque au public? — R. Non.

Q. Ainsi donc, vous admettez qu'il y eut $2,715,500 d'actions ordinaires dont aucune partie n'a été émise par suite de vente au public? — R. Non.

Q. Tout cela a été émis comme suite aux négociations qui ont eu pour conséquence le transfert des actions possédées par les anciens actionnaires.

M. BRUCE: Oui, et dans la compagnie même.

M. DAWSON: Chaque actionnaire recevait sa proportion.

Q. Ces $3,615,000 d'actions privilégiées ne constituaient pas en leur ensemble une nouvelle émission, et pour cela vous avez obtenu de vos anciens actionnaires leurs actions ordinaires. Dans quelle mesure encore chaque actionnaire prendrait-il 75 pour 100? Quelle a été votre émission totale d'actions ordinaires?—R. La même que maintenant, $2,700,000.

Q. $2,700,000, mais votre présente émission d'actions privilégiées est de $3,661,000, et vous n'avez délivré aux porteurs d'actions ordinaires que 75 pour 100 des valeurs que vous aviez alors. Quelle est l'explication de la nouvelle émission d'actions privilégiées?

M. BRUCE: Nous avons délivré aux anciens actionnaires pour $2,025,000 d'actions privilégiées.

M. Nesbitt:

Q. Toutes privilégiées? — R. Oui.

M. Henderson:

Q. Vous avez fait une émission de un million de dollars pour comptant. Fut-elle reçue? — R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Les anciens actionnaires y souscrivirent? — R. Oui. Nous employâmes $550,000 de cette émission pour partie du prix d'achat de la *Mount Royal Mill.*

Q. Cela alla à la *Mount Royal?* — R. Oui.

Q. Cela absorbe pour ainsi dire tout le montant? — R. Oui.

Q. Cela représente l'émission? — R. Oui.

M. Henderson:

Q. Des actions privilégiées furent-elles distribuées parmi les promoteurs? — R. Pas un seul dollar. Pas sous forme d'actions ou d'argent.

Q. C'est là un arrangement de famille? — R. Oui, avec les anciens actionnaires, exactement.

Q. Cela fut-il précédé d'une évaluation de l'actif de la compagnie?

M. Nesbitt:

Q. Les anciens actionnaires absorbèrent-ils toutes les actions ordinaires? — R. Oui, il ne resta pas un seul dollar en dehors des anciens actionnaires.

M. BRUCE: $2,025,000 aux anciens actionnaires, et partie du prix d'achat du *Mount Royal.*

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

Q. Parlez-vous du *Mount Royal?*—R. C'était l'affaire de M. Gibson. Il prit des obligations là-dessus. Le *Mount Royal* était une affaire entièrement nouvelle.

Q. A part cette transaction du *Mount Royal?*—R. Oui.

Q. L'idée était de réorganiser financièrement la *Canadian Cotton Company?*—R. Oui.

Q. Etait-ce basé sur l'évaluation de l'actif physique des compagnies?—R. Il n'y a pas de question d'évaluation. La présente compagnie est la même que l'ancienne, et l'actif reste dans les livres exactement tel qu'il était.

Q. La raison qui me fait vous demander cela est que vous payez un dividende sur votre présente émission d'actions. Nous aimerions naturellement à savoir comment cette présente émission d'actions se compare avec la valeur réelle de l'actif physique de la compagnie. Avez-vous jamais eu une évaluation réelle?—R. Oh, oui. Nous avons fait faire une évaluation depuis trois mois.

Q. Qui a fait cette évaluation?—R. La *Manufacturers' Mutual Fire Insurance Company.*

Q. Pour des fins d'assurance?—R. Oui.

Q. Que peut montrer cette évaluation?—R. L'évaluation montre un montant bien plus considérable que celui qui est porté sur nos livres.

M. DAWSON: Cela ne comprendrait pas le terrain, la clôture ni les conduites sous terre. C'est pour ainsi dire une évaluation de remplacement.

M. Henderson:

Q. Cette évaluation a-t-elle été faite à la valeur de remplacement de 1918?—R. A la valeur actuelle. Ce qu'ils nous paieraient en argent si la propriété était brûlée.

Q. Pour des fins d'assurance, il n'y aurait rien à dire. Si votre propriété était détruite par le feu, la compagnie serait tenue théoriquement de la remplacer dès demain. Est-ce qu'un groupe d'hommes d'affaires achèterait la propriété à la valeur actuelle de remplacement?—R. Ils ne pourraient pas avoir les mêmes machines aujourd'hui à la valeur estimée par la compagnie.

Q. Est-ce que l'on construit des fabriques de coton tous les jours?—R. Nous développons nos affaires continuellement. Je ne crois pas qu'ils construiraient une nouvelle fabrique. Cela coûterait trop cher aujourd'hui.

Q. Les prix sont pour ainsi dire prohibitifs, et c'est pourquoi vous êtes forcés de développer vos affaires afin de faire face aux demandes immédiates. N'est-ce pas cela?—R. Oui, bien que les prix soient toujours à la hausse. Il y aura encore quelque chose à prendre sur les machines vers le 1er de juillet.

Q. Vous ne vous attendriez pas qu'on puisse accepter l'évaluation de l'assurance comme représentant la valeur?—R. Il est difficile de répondre à cette question. S'il fallait construire, on ne pourrait pas le faire à aucune autre valeur.

Q. Et la compagnie d'assurance a son étalon de valeur. Mais s'il vous fallait faire évaluer votre établissement pour le vendre à une autre compagnie, vous ne feriez pas venir l'estimateur d'une compagnie d'assurance?—R. Je crois que l'évaluateur ordinaire n'établirait pas une valeur moindre, car les compagnies font faire des évaluations des machines qui sont fournies.

Q. Vous savez que toutes les compagnies, comme, par exemple, la *Price Warehouse*, et soit que vous soyez un ingénieur structural ou un comptable, ont des graphiques montrant les courbes des prix depuis nombre d'années, et vous savez probablement que cela a toujours été la pratique ordinaire, pour en arriver à estimer les valeurs en temps de guerre, de projeter tout simplement une courbe normale?—R. Je ne connais rien de cela.

Q. Et cela est normalement plus bas que la courbe de temps de guerre?—R. La façon dont s'y prennent les compagnies d'assurance est de prendre la valeur réelle, et de faire une déduction pour dépréciation.

Q. Ils prennent la valeur de remplacement du moment, en opérant une déduction pour dépréciation, mais il est fort difficile de montrer chaque déduction à l'aide d'une courbe.—R. Vous pouvez faire toutes les déductions que vous voudrez. Cela ne comprend pas l'emplacement ni les conduites sous terre.

Q. Vous ne pouvez nous donner aucun renseignement sur la valeur réelle de l'actif physique?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Vous avez sur vos livres un compte de propriétés?—R. Il est tenu compte de chaque dollar dépensé.

Q. Voici un item de $10,655,000 pour fabrique, outillages, forces hydrauliques. D'abord, je dois vous demander si tout cela est porté sur vos livres au prix coûtant?—R. Le prix que cela nous coûte, oui.

Q. Combien représentent les fabriques, les propriétés et les outillages et matériels, à part les forces hydrauliques?—R. Les forces hydrauliques sont comprises là-dedans.

Q. Est-ce que tout cela n'est pas au prix coûtant?—R. C'est là la valeur générale. Nous ne tenons pas de comptes séparés. Par exemple, nous avons une force hydraulique considérable à Milltown.

Q. Est-ce évaluée d'après le coût de la force hydraulique à la compagnie?—R. Cette force est évaluée à ce que nous avons payé pour la propriété.

Q. Et le coût de l'installation du matériel?—R. Oui.

Q. *Et cetera,* qu'est-ce que cela?

M. BRUCE: Cela ne représente pas autre chose que les accessoires ordinaires.

Q. Votre fabrique et le matériel vous coûtent la somme qui est ici représentée. Vous n'avez pas besoin de la valeur d'un estimateur dans la mesure où il peut s'agir d'une base équitable pour le paiement du dividende?—R. La seule question est de savoir si un autre estimateur établirait une base plus élevée ou plus basse.

M. Vien:

Q. Alors cela représente ce que vous avez dépensé en argent?—R. La dépense réelle en argent.

Q. Moins la dépréciation?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Combien avez-vous déduit pour dépréciation depuis trois ans?—R. $800,000.

M. Henderson:

Q. $400,000 en 1917, et en 1918 combien?—R. $300,000.

Q. L'année avant cela?—R. $100,000.

Q. Vous avez discuté tout cela avec M. Breadner?—R. Oui, il connaît tout cela.

M. Stevens:

Q. Pouvez-vous me dire, M. Dawson, combien de capital réel en argent a été engagé dans vos affaires?—R. Autant que je puis savoir, tout a été engagé, si vous comprenez les recettes.

Q. Et sans les recettes?—R. Il faudrait alors remonter à près de 30 ans en arrière.

Q. Je crois comprendre d'après ce que vous avez dit que $2,700,000 de capital-actions était dans l'ancienne compagnie, et que vous avez ajouté un million de dollars de l'argent mis dans cette compagnie pour actions privilégiées. Est-ce là le montant total de l'argent mis dans cette compagnie?

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. HENDERSON: Et en plus, la fabrique *Mount Royal.*

M. Stevens:

Q. Cela est compris dans les obligations?—R. Absolument. En payant pour la fabrique *Mount Royal* nous avons donné $500,000 d'actions privilégiées et $715,000 d'actions ordinaires.

Q. Cela n'est pas compris dans l'achat du million de dollars?—R. Non.

Q. Nous ajoutons $550,000 pour la fabrique *Mount Royal*?—R. Et $715,000 d'actions ordinaires qui était partie du prix payé pour la fabrique *Mount Royal.*

Q. A combien évaluez-vous la *Mount Royal*?—R. $1,100,000 en obligations, $550,000 en actions privilégiées et $715,000 en actions ordinaires.

M. Henderson:

Q. En a-t-on fait une évaluation réelle, je veux dire une évaluation physique?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Cela valait-il $3,000,000?—R. Nous avons vendu $2,375,000 d'obligations à six pour cent pour argent comptant.

Q. Cela vaut plus que le prix que vous en avez payé?—R. Il y a une dépréciation de dix ans. Nous calculons que nous l'avons eue au prix coûtant.

M. Vien:

Q. C'est une valeur augmentée?—R. Nous calculons que nous l'avons eue peut-être à un peu plus que le prix coûtant.

M. Stevens:

Q. Il me semble que $550,000 d'actions privilégiées et $715,000 d'actions ordinaires représentent le placement total en argent dans les affaires, actions privilégiées et ordinaires. Cela ferait $4,950,000?—R. Mais vous ne tenez pas compte de l'actif total de la *Canadian Coloured Cotton Mills Company.* C'est là le principal actif de la compagnie.

Q. Qu'est-ce que cela représente?—R. Cela représente la totalité de $5,000,000.

Q. Cela était dans l'ancienne compagnie?—R. Oui.

Q. J'en arrive à cela. C'est compris dans l'ancienne compagnie, et en plus le capital et le surplus. Quel a été le surplus?—R. $1,600,000.

Q. Cela fait $6,600,000 en chiffre ronds, et vous mettez $6,376,000 dans le capital actuel. Vous avez cela en capital-actions ordinaires et privilégiées, et en outre $4,600,000 en obligations?—R. Oui, ce qui fait une évaluation totale de quelque dix millions de dollars.

Q. Qu'a-t-on réellement représenté dans le capital sur lequel vous payez les dividendes?—R. Il y a eu les recettes de 18 ans qui appartenaient aux actionnaires, et qu'ils ont reçues sous forme d'actions ordinaires. Durant ces 18 ans, je suppose que je puis assurer qu'ils n'ont jamais reçu plus que quatre pour cent, et peut-être que la moitié du temps ils ne reçurent rien, de sorte qu'il semble qu'on ne peut pas dire qu'ils reçurent une chose exorbitante. Les actions ordinaires ne rapportèrent rien du tout à venir jusqu'à ces trois dernières années.

Q. Dans la première compagnie, il y avait $2,700,000 d'actions ordinaires. Combien a-t-il payé en argent comptant?—R. C'était avant que je fusse entré en fonctions.

M. BRUCE: Les fabriques furent payées, lors de l'achat original, en actions et obligations.

Q. Combien cela représente-t-il en argent réel? C'était supposé être une valeur en argent égale à quoi?—R. Nous y avons mis cinq millions.

M. Henderson:

Q. Etait-ce basé sur la valeur réelle d'évaluation, ou était-ce comme suite à des négociations?—R. Tout cela était comme suite à des négociations.

Q. Autant que je puis me le rappeler, à l'époque où votre compagnie était en voie de formation, les fabriques n'étaient pas en très bon état et vous avez pu les acheter à bon marché?—R. Je suppose que cela doit être vrai. Il y a 18 ans de cela.

M. Stevens:

Q. Cette compagnie a été organisée, ayant un capital de $2,700,000 pour achat de fabriques par émission d'obligations et d'actions ordinaires de fabrique. Nous comprenons tous qu'en achetant et en émettant des obligations, des actions ordinaires sont délivrées comme bonis aux porteurs d'obligations. Est-ce bien le cas ici?—R. Non.

Q. Avez-vous un relevé pouvant nous indiquer que cela n'est pas?

M. BRUCE: Je n'ai pas ce relevé. Le gros du stock est allé aux actionnaires de deux des fabriques.

M. DAWSON: Les fabriques Ste-Croix seules ont coûté $1,500,000. La grande fabrique *Canada Mill* à Cornwall, a dû coûter un million. Il y a eu aussi la fabrique Stormont à Cornwall, la fabrique Ontario à Hamilton, et la fabrique de Merritton.

M. BRUCE: Et les fabriques Lewiston et Dundas. Les autres étaient nos propres fabriques.

Q. Achetées suivant arrangement par émission d'actions ordinaires d'obligations combinées. Vous dites, sur la base de quoi était la valeur réelle de toute l'affaire?—R. Autant que je puis savoir.

M. Vien:

Q. Combien en obligations et actions?—R. Deux millions en obligations et $2,700,000 en actions ordinaires.

Q. $4,700,000 en tout?—R. Oui.

Q. Vous êtes prêt à faire serment que la valeur physique des fabriques que vous avez achetées représentait $4,700,000?—R. Je ne suis pas prêt à faire serment en ce qui concerne l'évaluation.

Q. Quelle était la valeur?—R. Autant que je puis savoir, les fabriques furent achetées à la suite d'un marchandage et non pas suivant leur évaluation. Le plus grand nombre des fabriques.

Q. Aucune évaluation ne fut faite. Assurément, les nouveaux intéressés qui s'associèrent avec les propriétaires des fabriques n'ont pas dû entrer dans l'affaire sans s'assurer de la valeur que tout cela représentait.—R. C'est pourtant ce qui arriva. Ils ne se mirent pas à l'œuvre en faisant une évaluation.

Q. Quelle était leur opinion de la valeur courante de toute l'affaire?—R. Ils acceptèrent la valeur mise par les compagnies à leurs actions.

Q. Qu'était cette valeur?—R. Je n'ai pas les chiffres pour cela.

Q. Pouvez-vous nous communiquer les chiffres dans vos livres pour nous montrer cela?—R. Nous n'avons pas les chiffres pour cela.

M. Davis:

Q. Avez-vous une copie du relevé que vous avez adressé aux actionnaires quand cette réorganisation a eu lieu?

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. Vien:

Q. J'ai compris, d'après ce que ces messieurs m'ont dit, que dans les commencements il y avait cinq fabriques, et qu'ils les achetèrent de leurs propriétaires et qu'ils ne les payèrent pas en argent. Ils payèrent $2,000,000 en obligations et $2,700,000 en actions ordinaires. Je pose cette question: Messieurs, êtes-vous prêts à jurer que cela était la vraie valeur physique des fabriques que vous achetiez?" On me répond: "Non, je ne suis pas prêt de jurer cela.

M. Henderson:

Q. Il dit qu'ils n'ont pas les papiers pouvant montrer la valeur physique.

M. DAWSON: Tout ce que nous savons, c'est que ceux qui faisaient partie de ce groupe considèrent comme étant une chose entendue qu'ils obtenaient pleine valeur pour les fabriques.

Q. Etiez-vous alors dans cette affaire, ou savez-vous s'ils l'étaient?—R. Alors que je n'étais encore qu'un garçonnet j'étais déjà entré dans le département des ventes.

Q. Je crois me rappeler qu'on avait représenté aux actionnaires des fabriques qu'une économie pourrait être réalisée en divisant la besogne, et en donnant à la fabrique "A" un certain travail à faire, et à la fabrique "B" un certain autre travail, et que cette idée fut la base qui présida à la fusion de ces fabriques?—R. C'est probable.

Q. Je crois aussi me rappeler que les divers propriétaires se réunirent et négocièrent la valeur à laquelle chaque fabrique serait prise. C'était bien cela, n'est-ce pas M. Bruce, autant que nous pouvons savoir?—R. Oui.

Q. Cela expliquerait qu'une évaluation physique ne fut pas considérée nécessaire. C'était tout simplement une question de pouvoir d'entendre.

M. DAWSON: La fabrique Ste-Croix fut contrôlée par un groupe des Etats-Unis. Ils entrèrent en négociations avec les propriétaires de fabriques du même genre et à la fin ils purent se réunir pour s'entendre.

Q. En ce qui concerne la durée des pourparlers, comment cela se comparaît-il avec l'organisation de la *Dominion Textile Company*?—R. La *Dominion Cotton Company* datait de l'année précédente.

M. DAWSON: Longtemps avant notre organisation.

M. BRUCE: La *Dominion Textile* fut organisée en 1905.

M. HENDERSON: Etait-ce avant la fusion originale.

M. DAWSON: La fusion avait eu lieu depuis longtemps.

Q. Avant la Textile, avant le groupe maintenant appelé Textile ou *Dominion Cotton Company?*

M. BRUCE: Cette organisation eut lieu en 1891. Nous fûmes organisés en 1892.

Q. Les deux organisations se suivirent de très près.

M. DAWSON: A l'origine, cela remontait assez loin.

Q. Avant cela, il y avait bon nombre de fabriques de coton répandues par tout le pays?—R. Oui.

Q. Elles se fusionnèrent tout d'abord sous le nom de *Dominion Textile Company* et vos gens suivirent immédiatement de près, chaque fabrique agissant d'après la même inspiration.

M. NESBITT: L'objet étant de renforcer la corporation.

M. DAWSON: On voulait éviter que ces fabriques fussent mises en faillite. Les temps étaient durs et difficiles. Ils pensèrent que la faillite serait évitée en réunissant leurs efforts.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. Stevens:

Q. Les fabriques avaient-elles des spécialités?—R. Oui. Le pays n'est pas étendu, et il nous faut fabriquer beaucoup de variétés. C'est pourquoi nous avons le plus de spécialités possibles.

Q. Cette feuille d'inventaire montre au compte des profits et pertes une somme ronde de 9 millions, des matières brutes, etc. Avez-vous un relevé indiquant cela. Quel est cet item d'intérêt général, $127,400?

M. BRUCE: L'intérêt des banques sur les emprunts courants.

Q. Quel est votre chiffre d'affaires? Est-ce ceci, $10,828,000?—R. A peu près douze et demi de profit net.

M. Henderson:

Q. Vos frais d'exploitation indiquent que vous avez fait un profit net de 5,365,-103.82, après avoir réservé $120,000 pour la taxe de guerre, et je présume que c'est une réserve suffisante.

M. BRUCE: Eh bien, c'est approximatif.

Q. Evidemment vous êtes du côté le plus sûr?—Je m'attends, cette année, à ce que nous payions presque cela.

Q. Sur ce $1,605,000 combien avez-vous payé en dividendes?—R. 6 pour 100 sur les actions privilégiées, soit $119,000, et 6 pour 100 sur les actions ordinaires, soit $152,000.

Q. Un dividende de 6 pour 100 sur les actions privilégiées, c'est le dividende que ces actions exigent, puis vous déclarez un dividende de 6 pour 100 sur les actions ordinaires et vous payez les intérêts sur vos obligations, sans doute?—R. Oui.

Q. Je vois ici que vous faites une réserve de $200,000 pour les renouvellements.

M. DAWSON: C'est pour la construction d'un nouveau barrage à Milltown, N.-B. Il faut renouveler notre source d'énergie cette année. Nous sommes en pourparlers pour cela et nous avons fait faire les contrats avant la fin de l'exercice.

Q. Il y a votre $400,000 pour la dépréciation et une réserve de $15,000 pour les mauvaises dettes. Avez-vous beaucoup de mauvaises dettes?—R. Il y en a eu très peu, ces dernières années. La dernière grosse perte a été une perte de $10,000 à Toronto.

Q. La différence de cette somme a été compensée par une somme de crédit de $198,000, loyer du moulin du Mont Royal. Est-ce le loyer que vous recevez de la *Dominion Textile Company,* pour ce moulin?—R. Oui.

M. Euler:

Q. Et cette dépréciation de $400,000? Vous avez $300,000 l'année précédente et $100,000 l'année antérieure. Pourquoi?—R. Nous nous efforcions de mettre la plus grosse somme possible de côté, dans les premières années, mais à cause du peu de profits, nous n'avions pas assez d'argent. C'est 2 pour 100 sur l'établissement et 5 pour 100 sur les machines.

M. Henderson:

Q. M. Bredner a-t-il alloué $40,000 pour la dépréciation?—R. Il n'a pas encore fait de bilan.

Q. Les $300,000?—R. Nous n'avons pas encore de bilan. Ce n'est pas encore décidé.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le taux de la dépréciation?—R. Nous allouons 2 pour 100 sur l'établissement et 5 pour 100 sur les machines.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

Q. Vous allez l'obtenir?—R. La difficulté, en ce qui concerne les tissages, c'est que la matière brute et les frais de fabrication sont indiquées séparément. Voici une somme de $9,197,000 et une autre balance de $10,000,000. Vous reportez cela comme actif? C'est $10,655,000.

M. BRUCE: Ces deux chiffres n'ont pas de rapport entre eux.

Q. Vous ne séparez pas vos édifices de votre mécanisme?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Avez-vous une réserve pour vous protéger contre le marché du coton brut, en sus de votre boni nominal?

M. DAWSON: Nous avons une réserve, accumulée d'année en année, que nous gardions pour parer aux pertes possibles, $90,000.

Q. Ce n'est que $90,000?—R. Oui. Il y a une autre réserve d'environ $100,000, utilisable en cas de perte provenant de la réduction des prix, des allocations, etc.

Q. C'est indiqué dans votre bilan comme somme affectée aux dépenses imprévues et placé d'un côté. Rien que $90,000 dans un cas et $100,000 dans un autre?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Cent mille dollars, pourquoi?—R. C'est le profit accumulé de quelques années, nous l'avons mis de côté.

M. Douglas:

Q. C'est en sus de la réserve ordinaire?—R. Pour la dépréciation, oui.

Q. En sus de la somme destinée à couvrir les pertes sur la matière brute?—R. Oui.

Q. C'est une réserve secrète?—R. Nous ne montrons pas cela au public.

Q. Cela ne s'élève qu'à $190,000 en tout?—R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas aussi forts que la *Dominion Textile,* de cette manière?—R. Nous n'avons jamais pu l'être.

M. Nesbitt:

Q. En plus des $9,291,917?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Y a-t-il quelqu'autre fonds secret que vous ne montrez pas?—R. C'est la seule chose. C'est là le bilan que reçoivent les directeurs. C'est tout ce que le bureau reçoit. C'est le bilan complet fourni au bureau.

M. Nesbitt:

Q. Quelles ont été vos recettes nettes l'an dernier?—R. Les profits nets ont été de $718,000.

Q. Quel pourcentage?—R. Le pourcentage, si l'on met les obligations de côté, le pourcentage sur les actions privilégiées et ordinaires a été de 14·91 pour 100.

Q. Quel a été le pourcentage net sur le capital placé?—R. C'était $1,132,310 en actions et en réserves.

M. Stevens:

Q. Quelle année?—R. L'an dernier.

Q. 12·2 pour 100 d'après mon calcul. Tout est là dans le bilan?—R. Oui, environ 20 pour 100, si l'on comprend les obligations.

M. Henderson:

Q. Avez-vous des chiffres pour l'année précédente? Notre comptable a compilé un état qui comprend plusieurs années, d'après la *Dominion Financial Review,* publication semi-officielle.—R. Nous avons des rapports pour plusieurs années que nous déposerons, si vous le désirez. Ils remontent jusqu'à la réorganisation.

M. Nesbitt:

Q. Comment trouvez-vous cela? Comment calculez-vous vos profits nets?

M. BRUCE: Je les calcule à 11 pour 100, y compris les obligations.

M. STEVENS: 12·2 pour 100 en 1918, 10·4 pour 100 en 1917, 9·3 pour 100 en 1916, 11·1 pour 100 en 1915, 11·7 pour 100 en 1914, 10·9 pour 100 en 1913 et 11·2 pour 100 en 1912.

M. Nesbitt:

Q. D'après cela, vous avez marché pas mal régulièrement. Vous n'avez pas fait plus en 1919 qu'en 1913.

M. DAWSON: Oui, parce que nous avons pu faire une réserve pour la dépréciation. Nous avons fait cela récemment mais pas dans les premières années.

M. Douglas:

Vous auriez pû faire une réserve pour la dépréciation en 1913, avec ce chiffre de 11.2 pour 100?—R. Cette compagnie n'a pas été payante tous les ans. Quand j'ai pris la direction des affaires il y a environ 9 ans, j'ai constaté que la compagnie était grevée de vieilles obligations de différentes sortes, obligations dont il fallait se débarrasser avant que nous ayons une situation nette. Nous améliorions notre situation tous les ans. L'année dernière a sans doute été la meilleure que nous ayons eue.

M. Henderson:

Q. En regardant le bilan annuel que vous m'avez passé, je vois que le total de vos profits, en 1912, a été de $1,916,000?—R. Oui.

Q. En 1913, il était de $1,249,000. En 1914, il a baissé $602,942, bien qu'il n'appert point qu'une balance ait été reportée. En 1915, vous n'avez que $573,877. En 1916, c'est $716,548. En 1917, c'est $792,832 et alors vient 1918 où il saute à $1,126,000. Ce bilan va donner la clef. Mettez cela tout ensemble. Voulez-vous nous dire, si vous pouvez, comment vous en arrivez à fixer le prix de vente de votre produit?—R. Avant la guerre, nos prix dépendaient presqu'entièrement de la concurrence. Nous obtenions tout ce que nous pouvions, en concurrence avec l'Angleterre et les Etats-Unis; alors il nous était difficile de vivre. Les marchandises de couleurs sont très coûteuses à faire. Les marchandises à patron se font en petites quantités et les frais de la production sont naturellement beaucoup plus élevés que dans les articles imprimés. Il y a augmentation dans le coût, par suite de la variété, des différences de teintures, de couleurs et de patrons. Nous obtenions tout ce que nous pouvions, pendant ces années.

Q. Ce que le commerce permettait?—R. Exactement. Tout ce que la concurrenece permettait.

M. Stevens:

Q. Vous n'avez pas payé de dividende sur les actions ordinaires en 1912, 1913 et 1914, et les trois dernières années vous avez payé un dividende net de quatre, cinq et six pour cent sur les actions ordinaires.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. Davis:

Q. Votre boni s'était élevé de $600,000 à $1,600,000?—R. Oui, nous affermissions notre situation. Notre compte de banque était très bas, nous voulions affermir notre situation à la banque.

Q. Votre boni était trois fois ce qu'il avait été en 1912?—R. Exactement.

M. Vien:

Q. Je ne puis comprendre comment ces messieurs, en se réunissant pour s'organiser, n'allaient pas au fond de l'affaire et n'évaluaient pas la chose suivant ce qu'elle valait sur le marché.

M. Stevens: Avant votre arrivée, on a donné une explication que M. Dawson pourrait peut-être répéter brièvement. Il a dit qu'un certain nombre de ces entreprises avaient été achetées parce que les compagnies, étant devenues insolvables, elles étaient à vendre. L'une d'elles était entre les mains de la banque. La transaction s'est faite, dans certains cas, de cette manière.

M. Vien:

Q. Avant d'acheter ou d'engager de l'argent ou d'entreprendre la réorganisation, ils doivent sûrement avoir étudié l'affaire avec soin et avoir considéré ce qu'était la valeur matérielle de toute la chose?—R. Vous parlez d'il y a 18 ans.

Q. Et de l'autre organisation, il y a neuf ans.—R. Alors, il nous fallait plus de capital pour faire les affaires. Notre compte de banque étant rendu très haut. Il s'élevait parfois à 2 millions de dollars. La banque trouvait, et nous savions nous-mêmes, que les affaires exigeaient plus de capital. Nous ne faisions pas les progrès que nous devions. La banque me demanda si je prendrais la position de directeur-gérant. Cette année, notre deux millions de vieilles obligations approche de l'échéance. Je suis allé en Angleterre pour m'occuper de la vente de ces obligations. Nous en avons vendu quelques-unes là, et quelques-unes dans notre pays. Nous avons englobé deux nouvelles compagnies. La fabrique Gibson était à vendre depuis des années. Elle avait coûté $1,500,000 à M. Gibson. Il avait une scierie et voulait avoir une fabrique de coton. Après l'avoir acquise, il ne savait pas quoi en faire. Il a perdu de l'argent plusieurs années. Nous l'avons achetée pour $700,000. Nous savions que nous achetions la fabrique à bon marché. Il fallait que quelqu'un l'aie. On y fabriquait les même marchandises que nous et il semblait naturel qu'elle tombât entre nos mains. Nous avons acheté le nouveau tissage *Mount Royal* dont les propriétaires étaient aussi dans les difficultés financières. Ils sont venus à nous par voie de négociation et ont pris de nouvelles actions en échange des leurs. La fabrique est tombée sous notre administration.

Q. Vous avez dû faire l'évaluation pour ne pas payer trop cher en actions ordinaires ou en obligation. C'était une compagnie nouvelle. Il aurait peut-être été mieux pour vous de les payer en argent qu'en actions ou en obligations. Vous avez sûrement fait l'évaluation matérielle, pour savoir quoi faire.

M. Euler:

Q. Cette fabrique que vous avez achetée à $700,000, croyant faire une bonne affaire, l'avez-vous portée dans les livres à ce prix?—R. Oui, nous l'avons mise au prix coûtant.

M. Vien:

Q. L'avez-vous portée d'après son estimation matérielle?—R. Nous l'avons eue quelques années puis nous avons fait faire une nouvelle estimation. Nous avons mis l'évaluation au prix que nous avions payé.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

Q. Pour la fabrique Gibson?—R. $700,000.

Q. La fabrique *Mount Royal?*—R. Cela s'est fait par négociation. Nous avons fait un échange avec les actionnaires du *Mount Royal.*

M. Stevens:

Q. Avez-vous eu la valeur de l'argent en matériel et en propriété?—R. Comme question d'affaires, je ne crois pas que le coût de la fabrique, le coût du terrain et des machines égalaient la valeur au pair des actions ordinaires, des actions privilégiées et des obligations que nous avons données. On prit des actions ordinaires, à cette époque. Elles se vendaient trente, environ. Je parle des actions de la *Canadian Cotton.*

M. Vien:

Q. Quelle en était la valeur, à votre avis?—R. Eh bien, nous avons fait l'évaluation suivant les profits que nous comptions en retirer.

Q. Qu'était-ce?—R. Ce n'est que peu de temps après que nous l'avons louée à $198,000 par année.

M. Stevens: Capitalisez $198,000 et vous aurez la valeur estimative de l'établissement.

M. Euler: Que comprenait l'estimation matérielle? Des fabriques, des propriétés, des établissements, des pouvoirs hydrauliques?

M. Henderson:

Q. Dans cette estimation des assurances qui a eu lieu depuis ces trois ou quatre derniers mois?—R. Environ $11,000,000, sans le terrain, la tuyauterie, ni les pouvoirs hydrauliques.

M. Euler:

Q. S'il en est ainsi, ne direz-vous pas alors que toutes les valeurs que vous avez émises: actions privilégiées, actions ordinaires ou obligations, sont amplement couvertes par l'actif?—R. Il n'y a pas de doute sur ce point.

Q. Il n'y a pas de mouillage, là?—R. Pas pour un dollar.

M. Stevens:

Q. La fabrique Mount Royal, vous l'avez vendue?—R. Nous l'avions louée pour dix ans, mais le bail est à la veille d'expirer et nous l'avons vendue.

Q. Quelle comparaison faites-vous entre la somme que vous recevez pour la propriété, après avoir reçu $198,000 pendant dix ans, et le prix que vous avez payé pour l'avoir, en actions et obligations?—R. Nous avons payé $1,100,000 en obligations, $550,000 en actions privilégiées et $715,000 en actions ordinaires. C'est là la somme de ces valeurs, au pair.

Q. Qu'en avez-vous reçu?—R. $2,375,000; $1,705,000 en obligations à 6 pour 100 de la *Dominion Textile* et le reste en argent.

M. Vien:

Q. La valeur a monté depuis?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. On a évalué la Mount Royal à ce prix?—R. Nous avons cru que c'était une bonne transaction.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

Q. Puis-je demander au témoin, M. le président, ce qu'ont été les profits bruts en 1919?

M. Douglas:

Q. La seule chose que nous pourrions vous demander maintenant c'est sur quoi vous basez votre prix de vente?—R. Jusqu'au temps de la guerre, nos prix ne se basaient que sur la concurrence. Depuis le début de la guerre, il nous a suffi de calculer ce qui serait un prix raisonnable. Je désire dire que si nous avions voulu vendre nos marchandises en Australie, en Nouvelle-Zélande ou ailleurs, une partie du temps, et si nous avions voulu mettre le commerce canadien de côté, nous aurions pu faire plus d'argent. Nos prix étaient plus bas que dans tous ces pays et parfois plus bas qu'aux Etats-Unis. Comme question de fait, souvent des acheteurs nous ont dit: "Vous vendez vos marchandises trop bon marché." Un acheteur de Winnipeg nous disait: "Vous pourriez obtenir sept sous la verge de plus que votre prix."

M. Henderson:

Q. Etes-vous sous la surveillance du *War Trade Board*?—R. Non.

M. Douglas:

Etes-vous en concurrence avec la *Dominion Textile Company*?—R. Elle ne fait qu'imprimer. Nous teignons le fil et tissons ensuite. Elle a pratiquement copié tout ce que nous faisons. L'impression coûte moins cher que le brochage. Elle copie par l'impression tout ce que nous faisons. Nous pouvons dire que notre marchandise est meilleure que la leur parce qu'elle est teinte en fil. La *Dominion Textile* nous fait une rude concurrence, sous ce rapport, parce qu'elle copie nos patrons sur ses tissus imprimées. Nous ne fabriquons pas d'étoffes imprimées. Elle imprime les mêmes patrons sur les mêmes sortes de tissus qu'elle vend en concurrence avec les nôtres. Nous fabriquons de la toile à chemises, des étoffes à robes et des flanellettes. Elle peut fournir la même pesanteur d'étoffe avec le même patron imprimé à l'endroit.

M. Stevens:

Q. Le consommateur ordinaire ne verra pas la différence?—R. C'est un tissu de belle apparence. Vous seriez surpris de la quantité de guingan qu'elle vend à notre détriment. Dans les chemises d'hommes et les salopettes, elle peut copier notre tissu presqu'exactement. Leurs couleurs sont des couleurs solides tandis que les nôtres sont dans le fil. Nous en parlons et nous obtenons beaucoup de commandes à cause de cela. La concurrence de la *Dominion Textile* n'a pas été forte pendant la guerre. Elle faisait tout ce qu'elle pouvait, dans son domaine, et nous dans le nôtre. Les prix anglais, aujourd'hui, sont souvent plus élevés que ceux que nous demandons dans notre commerce.

M. Vien:

Q. Quelle est la différence entre vos prix et ceux des Etats-Unis?—R. Durant la guerre, avant la signature de l'armistice, nos prix étaient les plus bas. Leurs prix étaient absolument anormaux. Depuis la signature de l'armistice, leurs prix ont subi une forte dégringolade.

Q. Et ordinairement quelle est la différence entre leurs prix et les vôtres?—R. Ordinairement, les leurs sont plus bas.

Q. De combien?—R. Cela dépend de la concurrence. S'ils ont de la concurrence et mettent toute une fabrique sous le même patron, ils peuvent produire à meilleur marché que nous. Naturellement, ils guettent notre marché. Si nous n'avions pas de protection, ils inonderaient notre marché de leurs produits.

[M. O. A. Dawson et M. A. Bruce.]

M. Douglas:

Q. La protection vous a été inutile avant la signature de l'armistice?—R. C'est vrai. Depuis lors, la protection nous a été profitable. Elle a été une sorte de branche de salut. Dans notre cas, c'est ce qui a eu lieu.

M. Vien:

Q. Vous nous avez dit que vous vous spécialisiez? Comment se fait-il que vous ne pouvez pas entrer en concurrence avec eux?—R. Nous nous spécialisons, mais jusqu'à un certain point seulement. Nous vendons cinquante patrons. Il faut que nous les fassions, parce que nous devons offrir au commerce une variété de patrons. Les filatures américaines ou anglaises, faisant affaire à une immense population, peuvent mettre autant de métiers sur un patron que nous en mettons sur cinquante.

Q. Si vous aviez la réciprocité, ne pourriez-vous pas entrer sur leur marché?—R. Ce serait un arrangement différent. Parfois nous pourrions vendre nos marchandises au même prix. Maintenant, nous payons, sur la matière brute, un droit qu'ils ne sont pas obligés de payer.

Q. Si la matière brute entrait en franchise, et si leurs marchés vous étaient ouverts, vous pourriez vous spécialiser aussi et faire concurrence, n'est-ce pas?—R. Oui, parfois.

Le témoin est congédié.

Le comité s'ajourne.

Le comité se réunit de nouveau à 3 heures p.m. Le président, M. Nicholson, préside.

M. FRANK C. FLETCHER est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson, C.R.:

Q. Quel est votre nom en entier?—R. Frank C. Fletcher.

Q. Etes-vous le gérant des *Union Stock Yards*?—R. Oui, monsieur.

Q. A Toronto?—R. Oui.

Q. C'est une compagnie par actions, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

Q. Où est-elle constituée en corporation, au fédéral ou dans la province?—R. Au fédéral.

Q. Quand l'a-t-elle été?—R. Je ne le sais pas, mais je crois que c'est il y a dix ans.

Q. Savez-vous quel sont ceux qui ont été constitués en corporation, il y a dix ans?—R. Non.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans la compagnie?—R. A peine plus de deux ans.

Q. D'où veniez-vous?—Des Etats.

Q. D'où, de Chicago?—R. Du Missouri.

Q. Pour qui étiez-vous employé auparavant?—R. Immédiatement avant, pour la *St. Joseph Stock Yards Company.*

Q. La *St. Joseph Stock Yarks Company?*—R. Oui.

Q. D'où?—R. De Saint-Joseph, Missouri.

Q. Cette compagnie est-elle affiliée à quelque grosse compagnie de Chicago, ou en reçoit-elle sa haute direction?—R. Quelques-uns des directeurs de la *St. Joseph Stock Yards Company* sont associés....

Q. Et directeurs de quelles compagnies? Nous sommes habitués dans ce pays lointain, à entendre parler de la Swift et de la Armour?—R. La *St. Joseph Stock Yards*

Company a des directeurs qui, je suppose, sont représentés dans le bureau de la Swift et de la Morris.

Q. Appelleriez-vous la *St. Joseph Stock Yards Company* une compagnie alliée à la Swift ou à la Morris?—R. Je ne sache pas que ce soient des compagnies alliées.

Q. Les compagnies travaillent ensemble dans l'harmonie?—R. Non, pas exactement. Pas tout à fait dans l'harmonie. C'étaient des parcs publics à bestiaux.

Q. En tout cas, il y a cette communauté d'intérêts qu'on appelle, dans le langage courant, haute direction ou direction concertée?—R. Il y a des directeurs qui font partie de la *Swift Company* et de la *Morris Company*. Il y a aussi d'autres directeurs qui représentent d'autres intérêts.

Q. Mais je suppose que vous avez entendu dire que la communauté de directeurs est bien de nature à développer l'harmonie des opérations?—R. Pour ce qui est des affaires, c'est peut-être vrai.

Q. Y a-t-il eu un changement dans la direction de la *Union Stock Yards Company*, immédiatement avant que vous veniez ici?—R. Non, pas à ma connaissance.

Q. Y a-t-il eu un changement, là, depuis que vous êtes venu ici?—R. Je suis un des directeurs de la *Union Stock Yards*.

Q. Vous êtes un directeur de la *Union Stock Yards?*—R. Oui, monsieur.

Q. L'étiez-vous avant de venir ici?—R. Non.

Q. Etes-vous devenu intéressé dans la compagnie dès votre arrivée?—R. Oui, monsieur.

Q. Y en a-t-il d'autres qui vous sont associés—y en a-t-il d'autres qui ont acquis un intérêt financier vers le même temps que vous?—R. Non, je ne crois pas.

Q. Vous nous direz, peut-être, M. Fletcher, pour abréger, comment il se fait que vous êtes venu ici?—R. On m'a offert une position ici, et je l'ai acceptée.

Q. Qui?—R. Les directeurs de la *Union Stock Yards Company.*

Q. Officiellement, oui, mais virtuellement, qui vous a offert cela?—R. M. Dodge, le secrétaire de la compagnie.

Q. M. Fletcher, vous savez sans doute à quoi je veux en venir. J'essayais d'y venir d'une manière strictement orthodoxe. Je veux trouver le rapport qu'il y a entre votre compagnie, telle qu'elle existe aujourd'hui, et quelqu'un ou quelques-uns des membres des compagnies de Chicago, ainsi veuillez nous faire savoir cela sans que nous ayons besoin de nous servir d'un procédé long et fatiguant, vu qu'il fait chaud. —R. Très bien. La *Union Stock Yards* a environ quarante-cinq actionnaires. Quelques-uns de ces actionnaires résident dans l'Ontario depuis l'établissement de la *Union Stock Yards*. Il y a des actions de la *Union Stock Yards* qui sont détenues par P. D. Armour ou Ogden G. Armour. La succession Morris en détient aussi.

Q. La succession Milton Morris?—R. Il y a plusieurs actionnaires qui sont à l'emploi de la compagnie Swift, de Chicago.

Q. Y en a-t-il d'autres?—R. Il y a des actionnaires—la *National Trust Company.*

Q. Fidéicommissaire pour. . .?—R. (Interrompant) La *Harris Abattoirs*, sir John Eaton, Andrew Dodge.

Q. Quelles est la proportion de vos actions détenue par des Canadiens qui étaient dans la compagnie il y a trois ans ou plus, et quelle proportion de vos actions est détenue par les intéressés de Chicago et par des Canadiens intéressés depuis peu?—R. Il n'y a pratiquement pas eu de changement dans la détention des actions du parc depuis plusieurs années.

Q. Quand les intéressés de Chicago sont-ils entrés?—R. Je ne puis dire, monsieur. C'est avant que j'arrive ici.

Q. Vous n'avez jamais retracé cela?—R. Non.

Q. Eh bien, abstraction faite de cela, quelle proportion des actions est entre les mains de ce que nous appelons les intéressés de Chicago et quelle proportion est entre les mains canadiennes?—R. L'ensemble des intéressés de Chicago détient probablement environ cinquante-deux ou cinquante-trois pour cent des actions.

[M. Frank C. Fletcher.]

Q. Cinquante-deux ou cinquante-trois pour cent des actions?—R. Je ne sais pas exactement. Je vous dis ce que je crois, de mon mieux.

Q. Cela, c'est à part la *Harris Abattoirs?*—R. Oui, monsieur, à part la *Harris Abattoirs.*

Q. Quel est le pourcentage des intérêts de la Harris Abattoirs?—R. Environ 23 ou 24 pour cent.

Q. En sus des 52 pour cent?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous eu connaissance de récentes négociations ou transactions en vue d'établir des relations plus étroites entre la Harris Abattoirs et les intéressés de Chicago?—R. Je ne sais rien de ses affaires particulières.

Q. Je ne parle que d'après la presse publique qui peut dire vrai ou se tromper.—R. Je ne sais absolument rien.

Q. Vous êtes dans l'affaire, dans un sens?—R. Je suis dans une affaire de parc à bestiaux, pas dans l'industrie de la mise en conserve.

Q. De sorte qu'entre la Harris Abattoirs—je suppose que vous savez qui possède la Harris Abattoirs?—R. D'après ce qu'on en dit seulement.

Q. C'est de notoriété publique et nous pouvons avoir le renseignement. Savez-vous cela M. le président?

Le PRÉSIDENT: Qui?

M. HENDERSON: Vous trouvez toute l'histoire relative à la Davies Company—vous trouverez cela exposé dans le rapport concernant les entrepôts frigorifiques publié il y a deux ans, auquel j'ai malheureusement eu affaire. Il entre dans beaucoup de détails. On peut l'avoir. Mais il indique que pratiquement le contrôle est entre les mains de la Davies Company. C'est ce que je me rappelle. Je ne parle que de mémoire.

M. FLETCHER: Mais depuis lors, monsieur, vous trouverez qu'il y a une dissolution quelque part.

Le PRÉSIDENT: Sans doute, je ne crois pas que ce soit bien important.

M. HENDERSON: Sauf dans ce sens. Une récente nouvelle de Chicago disait qu'une nouvelle combinaison de Chicago absorbait pratiquement "la compagnie", ce qui voulait dire la compagnie "Davies".

M. FLETCHER: Je vous demande pardon. C'est la "Mathews-Blackwell Company". Elle a été absorbée par la "Allied Packing Company".

M. Henderson:

Q. Vous en savez plus long qu'à propos des parcs à bestiaux, alors?—R. C'est du potin de journaux. Il ne s'agit pas de ma connaissance personnelle.

Le président:

Q. D'après votre connaissance personnelle, vous ne pourriez pas nous dire quel est le personnel de la *Harris Abattoirs,* de la *Davies Company* ou de la *Matthews-Blackwell Company?*—R. Non, monsieur.

Q. Vous savez que ses actionnaires détiennent environ six pour cent?

M. Douglas:

Q. Finissez cela. Vous nous avez donné soixante et quinze pour cent?

Le président:

Q. Que détient la compagnie Davies?—R. Rien.

Q. Elle n'en a aucune possession?—R. Non.

[M. Frank C. Fletcher.]

Q. Aucune action?—R. Non.

Q. Combien sir John Eaton en a-t-il?—R. Quelque deux cent quarante ou deux cent cinquante actions.

Q. Combien cela fait-il?—R. Cent dollars par actions, au pair.

Q. Sur combien d'actions?—R. 12,591 actions.

Q. C'est un très petit actionnaire. Cela fait environ 2 pour 100?

M. Henderson:

Q. Quels sont les directeurs de votre compagnie?—R. M. Herbert Waddington, décédé il y a deux ou trois semaines. Sa place n'a pas été prise.

Le président:

Q. Où demeurait-il?—R. A Toronto.

Q. Qui d'autre?—R. Sir John Eaton, J. C. Smith.

Q. D'où?—R. Toronto, Andrew Dodge, de Toronto, et moi-même.

M. Henderson:

Q. Quelle est l'occupation ordinaire de M. J. C. Smith?—R. Je crois qu'il est retiré des affaires.

Q. Qu'était-il?—R. Je crois qu'il s'occupait d'immeuble dans Toronto-Ouest.

Q. M. Andrew Lodge, qui est-il?—R. C'est un avocat, de la société Johnson, Mackay, Dodge et Grant.

Q. Vous êtes le directeur gérant de cette compagnie?—R. Oui.

Q. Je ne suppose pas que sir John Eaton y prend beaucoup d'intérêt?—R. Non.

Q. Je ne suppose pas que M. Dodge y prend beaucoup d'intérêt, sauf, comme avocat, en percevant ses honoraires de directeur?—R. Son étude agit aussi comme conseil de la compagnie.

Q. Et M. Smith s'intéresse-t-il d'une façon particulière aux affaires de la direction?—R. Très peu. Il assiste aux assemblées des directeurs.

Q. De sorte que M. Fletcher dirige la compagnie?—R. Eh! bien....

Q. Pratiquement?—R. Je travaille pour la compagnie.

Q. Pratiquement parlant, vous êtes le véritable gérant de la compagnie—le directeur-gérant?—R. Oui, monsieur.

Q. Sur les questions de ligne de conduite, consultez-vous MM. Swift et compagnie, la compagnie Armour ou la Morris?—R. Très peu.

Q. Je suppose que vous visitez Chicago périodiquement?—R. Je suis allé à Chicago peut-être trois fois en deux ans et un peu plus. Je suis resté à Toronto.

Q. Les représentants de ces compagnies ont-ils des pourparlers avec vous?—R. Il ne m'est pas venu de visiteurs de Chicago, sauf un monsieur, pour une demi-journée, depuis que je suis à Toronto.

Q. Avait-il de l'importance?—R. Non.

Q. Quel est le capital souscrit de votre compagnie?—R. Un million deux cent quatre-vingt-treize mille cent dollars.

Q. Cela est émis?—R. C'est émis. Autorisé, un million et demi.

Le président:

Q. Combien de versé?—R. $1,293,100.

M. Henderson:

Q. Y a-t-il eu quelque changement important dans les actions émises depuis cinq ans?—R. Non.

[M. Frank C. Fletcher.]

Q. C'est pratiquement cette somme qu'il y a eu durant cette période?—R. Oui.

Q. Alors, $1,293,100 représente le capital versé actuel?—R. Cela c'était avant mon temps. L'établissement a une évaluation beaucoup plus considérable que cela dans les livres. Il a une valeur fiscale de près de deux millions.

Q. Il a une valeur fiscale plus grande que la somme versée? — R. Oui.

Q. Quand vous dites cela, parlez-vous de l'évaluation réelle? — R. Je donne cela comme une évaluation basée sur la valeur augmentée telle qu'indiquée par un relevé fait il y a un an et demi par la dernière estimation prise d'après l'estimation de l'actif.

Q. Un relevé fait par qui? — R. Par la *Canadian Appraisal Company.*

Q. Vous employez le mot relevé dans le sens d'évaluation par la *Canadian Appraisal Company?* — R. Oui.

Q. Fait par la *Canadian Appraisal Company?* — R. Oui.

Q. Auquel vous ajoutez la dernière estimation ... R. (Interruption) basé sur la valeur de l'actif taxable.

Q. C'est dans les limites de la ville de Toronto, de Toronto-Ouest ou à quel endroit? — R. La *Stockyards Company* possède environ cent dix acres de terre qui sont tous, sauf dix ou quinze acres, dans les limites de la ville.

Q. Et ces dix ou quinze acres sont dans Toronto-ouest?—R. Tout près des limites de la ville, voisin de la propriété qui se trouve dans les limites de la ville.

Q. Alors quel a été votre chiffre d'affaires l'an dernier? Avez-vous apporté quelqu'état indiquant d'une manière concise, l'histoire des opérations de votre compagnie? — R. La recette brute pour l'année 1918, en chiffres ronds, a été de $398,000.

Le président:

Q. Pour mille neuf cent quoi?—R. Dix-huit.

Q. Trois cent et combien de mille? — R. $398,000.

M. Henderson, C.R.:

Q. J'aurais dû vous demander d'abord si vous aviez d'autre capital d'exploitation d'engagé dans l'entreprise outre ce $1,293,100? — R. Non, nous n'avons pas d'obligations.

Q. Aucun boni que vous utilisez comme capital d'exploitation? — R. Nous avons un boni de trois cent ou trois cent cinquante mille dollars.

Q. Placé à l'actif de l'entreprise? — R. Oui.

Q. De sorte que votre actif devrait valoir ce montant en sus des $1,300,000? — R. Oui.

Q. Telle est la situation. Vous dites $350,000. Cela vous donnerait un million six cent quarante quelque mille dollars qui serait votre capital complet? — R. C'est pratiquement vrai.

Q. Et l'an dernier, là-dessus, vous avez gagné trois cent quatre-vingt-dix-huit mille dollars? — R. Oui, recette brute.

Q. Et vos frais d'exploitation? — R. $266,000.

Q. Cela laisse $32,000 net?—R. Oui.

Q. Combien, là-dessus, avez-vous distribué en dividende? — R. Sept pour cent sur le capital.

Q. Qu'avez-vous fait avec le reste? — R. C'est allé dans la réserve ou comme boni.

Q. Vous l'avez porté à la réserve? — R. Oui.

Q. Est-ce sous forme d'actif matériel, en banque ou comment? — R. Cela a été placé en bons de la victoire.

Q. Combien?—R. $50,000, que nous avons achetés le 1er novembre, l'an dernier.

Q. Je crois que je ne poserai pas d'autres questions au témoin en ce qui concerne la direction de la compagnie. Je vais passer à autre chose. Je vais entrer dans le détail des opérations de la compagnie.

[M. Frank C. Fletcher.]

M. NESBITT: Oui, c'est ce que nous voulons, le détail des opérations de la compagnie.

M. Henderson:

Q. Maintenant je ne veux pas une longue histoire. Vous pouvez peut-être dire cela de vous-même, sans que je vous questionne en détail. Comment votre entreprise est-elle conduite? Nous le savons d'une manière générale, nous voulons le savoir en détail. — R. Les parcs à bestiaux sont conduits et équipés pour l'acheteur et le vendeur d'animaux, afin qu'ils puissent se rencontrer sur le même terrain. Nous ne nous occupons pas de vendre ou d'acheter les animaux, ou de quoi que ce soit de ce genre. Nous fournissons l'endroit où acheteurs et vendeurs peuvent faire des affaires et nous percevons un droit pour ce privilège.

Q. Vous fournissez le parc, la nourriture et l'abri? — R. Oui, et tout ce qu'il faut pour entretenir et soigner les animaux, tandis que nous en avons la garde.

Q. Vous tenez comme une grande étable de louage? — R. On appelle cela avec raison "un entrepôt pour les bestiaux".

Q. Le vendeur amène ses animaux pour les vendre et l'acheteur vient en acheter? — R. Oui, monsieur.

Q. Qui fournit la nourriture? — R. La compagnie du parc.

M. Nesbitt:

Q. Votre compagnie? — R. Oui.

M. Henderson:

Q. Vous fournissez tout? J'allais donner un exemple comme ceci. Tous ceux qui veulent vendre des animaux à Toronto les amènent à votre parc et vous leur faites payer tant pour la nourriture et le logement. Ils n'ont rien autre chose que les animaux? — R. C'est tout.

Q. A vendre? — R. Oui, en résumé. Nous recevons les animaux soit sur les wagons ou par terre, à la barrière. Nous fournissons l'usage du parc, l'eau, les balances pour l'usage desquelles nous demandons 25 sous par tête de bétail adulte et dix sous par tête de veau, six sous par tête de porc et cinq sous par tête de mouton.

Q. Par jour? — R. Non, qu'ils soient un jour ou une semaine, cela ne fait pas de différence. C'est ce que nous recevons pour chaque animal.

Q. Et la nourriture? — R. La nourriture est fournie au propriétaire à un prix fixé, à la quantité qu'il désire, et placée dans la crèche devant l'animal.

M. Nesbitt:

Q. Déchargez-vous les animaux? — R. Oui.

Q. Que demandez-vous pour le déchargement? — R. Un dollar par wagon.

M. Douglas:

Q. C'est en sus de vingt-cinq sous? — R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Un dollar par wagon? — R. Oui.

Q. Ces prix sont-ils soumis à un règlement? — R. Pas actuellement, mais nous prévoyons qu'ils le seront, après le 21 août.

[M. Frank C. Fletcher.]

M. Henderson:

Q. Par qui?—R. Par le gouvernement fédéral, en vertu de la loi des bestiaux et des produits des bestiaux.

Le président:

Q. Les prix ont-ils été fixés par un règlement déjà?

M. Douglas:

Q. Vous opposez-vous à ce qu'on apporte de la nourriture de l'extérieur?—R. Non.

Le président:

Q. Ces prix ont-ils été fixés déjà?—R. Non, mais nous nous attendons à ce qu'ils le soient bientôt.

M. Douglas:

Q. Y a-t-il des plaintes sur le prix que vous exigez pour la nourriture?—R. Non.

Le président:

Q. Que demandez-vous?—R. Pour le foin, quarante dollars la tonne.
Q. Par animal?—R. Non, par tonne.
Q. Sur quoi basez-vous ce prix? Demandez-vous le prix du marché plus dix, vingt, cinq pour cent ou quoi?—R. Notre prix dépend beaucoup de ce que le foin nous coûte. Le prix d'achat de la nourriture varie et notre prix de vente varie de même.

M. Henderson:

Q. Le président vous a demandé si vous ajoutiez un pourcentage à votre prix d'achat ou comment vous calculiez le coût de votre nourriture?—R. Je ne dirais pas que nous ajoutons un pourcentage, nous essayons de fixer des prix en chiffres ronds.

Le président:

Q. Avez-vous un compte indiquant la quantité de nourriture utilisée par année? —R. Pas avec moi.
Q. Pouvez-vous dire, de mémoire, quel profit vous faites sur la nourriture?—R. C'est environ $10 par tonne, sur le foin.
Q. Dans cela vous incluez la distribution à la crèche?—R. Oui.
Q. Le coût de la distribution est inclu dans votre profit...

M. Douglas:

Q. Est-ce là un profit net?—R. C'est le profit net.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne demandez rien de plus pour la distribution?—R. Non.
Q. Par conséquent, c'est inclus?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Le coût de la distribution est-il inclus dans le droit de 25 sous?—R. Cela, c'est pour l'usage des commodités.

[M. Frank C. Fletcher.]

Q. Et des employés?—R. Oui.

Q. Mais cela ne comprend pas la livraison de ce foin?—R. Non, parce que nous avons différents employés qui doivent voir à ce bétail, à partir des balances, et en prendre possession dès qu'ils quittent les balances. Dès qu'ils passent dans l'enclos, ils sont en la possession directe du propriétaire où du marchand à commission.

M. Reid:

Q. Vous ne nous avez pas dit ce que vous exigez pour la nourriture.

M. Nesbitt: Il allait nous le dire lorsque nous l'avons interrompu.

M. Henderson:

Q. Que demandez-vous pour la nourriture?—R. Nos prix actuels sont de $40 par tonne de foin et 3½ sous par livre de nourriture moulue. Ce sont les deux seules sortes de nourriture que nous fournissons. Il y a aussi la paille à litière. Nous demandons, pour la paille, quinze dollars la tonne, je crois, ou seize. Je ne suis pas sûr lequel des deux c'est. Je n'ai pas cela avec moi.

Q. Combien le foin vous coûte-t-il?—R. Récemment, nous avons payé quarante-huit dollars la tonne, du foin que nous avons servi à quarante dollars la tonne.

Q. Ce n'est pas là le profit de dix dollars dont vous nous parliez?—R. Mais c'est la manière dont les affaires vont se tourner contre vous de temps à autre.

Q. Toute l'année, vous faites un profit de dix dollars par tonne de foin?—R. C'est le profit général que nous essayons de réaliser.

Q. Quel est le profit sur la nourriture?—R. Pour les choses hachées que nous vendons actuellement à environ 70 sous, nous payons cinquante-cinq sous. Et nous payons le travail de manipulation et de distribution.

Q. Qu'est-ce, l'un portant l'autre?—R. Notre moyenne serait de 7½ à 8 dollars par tonne de nourriture.

Q. Vous vendriez moyennant ce profit toute l'année?

M. Douglas:

Q. C'est là votre profit?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Votre profit sur la nourriture est compris dans les trois cent quarante-huit mille dollars?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Imposez-vous une limite à ceux qui peuvent faire affaire à votre parc?—R. Non, aucune.

Q. Tout homme qui arrive avec un animal peut-il le faire entrer là?—R. Oui.

Q. Pourvu qu'il soit capable de payer?—R. Pour l'animal qu'il amène. Nous percevons les droits à la barrière, sauf pour la nourriture désirée.

Q. Les animaux qu'on amène, cela veut dire les affaires accidentelles?—R. Oui.

Q. Et les animaux par wagons?—R. Sur les animaux par wagons consignés aux propriétaires ou aux bouviers qui viennent depuis quelque temps (nous les reconnaissons), nous accordons le crédit ordinaire.

M. Hocken:

Q. Quelqu'un peut-il entrer?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Puis-je venir, étant un parfait étranger, entrer dans le parc et prendre deux, trois, cinq ou six bouvillons dans les enclos et les acheter? J'ai ce privilège?—R. Vous ne faites pas affaire avec nous, lorsque vous achetez. Vous faites affaire avec un homme qui agit pour le propriétaire s'il ne l'est pas lui-même.

Q. Vous n'y mettez pas d'obstacle?—R. Non.

M. Henderson:

Q. N'importe quel homme ayant l'air respectable peut entrer?—R. Il n'a pas même besoin d'avoir l'air respectable.

M. Hocken:

Q. Se vend-il beaucoup d'animaux, de cette manière?—R. Il y a ordinairement cinquante acheteurs qui achètent là régulièrement. Ce sont toutes sortes de gens, depuis les acheteurs des plus gros paqueurs jusqu'au plus humble juif faisant affaire à Toronto.

M. Henderson:

Q. Vous savez probablement que le contraire a été insinué, sinon carrément déclaré, ici?—R. J'ai vu cela dans une nouvelle de journaux.

Q. Notre comité aimerait rendre cette situation bien claire. Est-il venu quelque cas à votre connaissance où une personne s'est vue refuser l'entrée de votre parc soit comme acheteur, soit comme vendeur?—R. Non, monsieur. Pour vous donner plus de renseignements, sous ce rapport, j'ai pris la liberté de demander au président du *Toronto Live Stock Exchange* de descendre, et il est venu sans sommation. Si vous le désirez, il vous donnera ses vues, n'importe quand.

M. Hocken:

Q. Que comprend le *Live Stock Exchange*?—R. Le *Live Stock Exchange* comprend cent dix ou cent quinze hommes faisant affaire sur le marché aux animaux de Toronto.

Q. Des bouchers et des bouviers?—R. Oui.

Q. Et des cultivateurs?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Il faudra qu'ils aient une licence?—R. Oui, d'après la nouvelle loi qui entrera en vigueur vers le 1er septembre.

Q. Je croyais que la nouvelle loi avait été adoptée l'an dernier?—R. Oui, mais elle n'est jamais entrée en vigueur. Je crois que la véritable date est le 25 août.

M. Henderson:

Q. Comprenez-vous les opérations de la *Public Abattoirs* à Toronto?—R. D'une manière générale seulement.

Q. Comprenez-vous que les bouchers—prenons le boucher ordinaire de Toronto—peut aller à vos parcs à bestiaux, acheter un animal, l'emmener à l'abattoir et le faire tuer et habiller?—R. Oui, pour ce qui est de notre partie et je comprends que c'est là le privilège de l'abattoir civique.

Le président:

Q. Je désire savoir si un privilège réciproque est accordé à celui qui vend. Y a-t-il des restrictions qui empêcheraient un bouvier ayant un wagon de bestiaux à

[M. Frank C. Fletcher.]

vendre de les expédier à la *Union Stock Yards* pour les vendre? Quelle est la condition à laquelle il pourrait vendre?—R. Je puis vous donner un exemple, de cela, monsieur. Un monsieur du nom de Barr expédiait de Brussels, je crois, sous le nom de *Barr Brothers.* Régulièrement, il expédiait tout ce qu'il avait d'animaux à vendre et la vente se faisait soit chez *Barr Brothers* soit aux *Union Stock Yards.*

Q. Si j'avais deux ou trois wagons d'animaux dans l'Ontario-nord et si je les envoyais à la *Union Stock Yards*, pourrais-je les vendre là sans obstacles?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Y a-t-il un système de baguettage personnel?—R. Non.

M. Henderson:

Q. Y a-t-il quelque manière par laquelle les représentants des grosses compagnies puissent empecher les petits acheteurs d'acheter?—R. Je présume que tout homme a le privilège d'acheter à aussi bon compte que possible, mais il y a enchère.

M. Hocken:

Q. Les grosses maisons achètent-elles à un prix excessif pour écarter les petits acheteurs?—R. Non, je ne le crois pas.

M. Douglas:

Q. Comme question de fait, M. Fletcher, n'est-ce pas l'habitude des bouviers qui vont vendre dans votre parc de vendre par l'intermédiaire d'un marchand à commission? Ne trouvent-ils pas que c'est une bonne chose de faire cela?—R. Un marchand à commission qui est dans le parc six jours par semaine, qui connaît les acheteurs et les représentants de toutes les compagnies, qui connait l'état du marché et la valeur réelle des animaux sur pied vaut certainement tout ce qu'il coûte.

Q. Mais il n'y a pas de restrictions?—R. Non, il n'y a pas de restrictions. Un homme peut amener tout ce qu'il désire vendre.

Q. Il y a cet avantage que le commissionnaire a un bureau dans votre parc et que le bouvier est obligé de se tenir debout près des stalles?—R. Pas nécessairement. Nous avons un bâtiment, pour la commodité des bouviers, où ils peuvent transiger pratiquement toutes leurs affaires sans être incommodés indûment.

Q. Quelle est l'habitude des bouviers? Lorsqu'un wagon d'animaux est envoyé par un cultivateur à un agent à commission, a-t-il quelque chose à dire dans la question du prix?—R. Vous dépassez un peu cè que je puis vous dire d'après ce que je sais, mais dans la pratique le propriétaire des animaux se rend à l'enclos en même temps que le bouvier, pour voir à ses animaux et peut décider si les offres sont raisonnables ou non. Il a certainement voix à la transaction.

Q. Il peut les garder?—R. Oui.

Q. Cela devient question de savoir s'il veut payer la nourriture ou non?

M. Stevens:

Q. Y a-t-il beaucoup d'animaux qui vous restent de jour en jour?—R. Nous pouvons en avoir, mais peu et à chaque fin de semaine, le marché est pratiquement vide.

Q. Quelle est la durée moyenne du séjour? Une journée, deux jours ou trois jours? Quelques-uns restent, disons du lundi au mercredi. C'est-à-dire que certains animaux arrivés le lundi peuvent rester jusqu'au mercredi, mais la moyenne ne dépasse pas une journée.

M. Reid:

Q. Supposons qu'un cultivateur expédie un wagon d'animaux au parc, disons huit têtes, à quatre heures de l'après-midi, et qu'ils restent là pour la nuit, le jour

[M. Frank C. Fletcher.]

suivant, la nuit suivante et sont vendus le surlendemain, disons, vers une heure de l'après-midi. Qu'exigez-vous?—R. Vingt-cinq sous par tête de bétail et le prix de la nourriture.

Q. Cela s'élèverait à combien?—R. Cela dépend du propriétaire.

Q. Il peut envoyer ses animaux à un commissionnaire et n'être pas là lui-même, que coûterait la nourriture?—R. Vous parlez d'animaux qui arrivent le lundi à quatre heures et sont vendus le mercredi à une heure?

Le président:

Q. Oui, mettons cela.—R. Je ne puis vous donner qu'une supposition approximative. Je dirais que cela ferait à peu près mille livres de foin.

Q. Pour chaque animal?—R. Non, pour les dix-huit têtes de bétail.

M. Nesbitt: Il ne parlait pas d'éléphants; il s'agit de bêtes à cornes.

M. Reid:

Q. Donnez-nous tous les frais?—R. C'est un peu plus de cinquante livres de foin par animal.

Le président:

Q. Ce sont de grosses rations?—R. Cela dépend de la quantité de remplissage que vous voulez vendre au saleur pour bœuf.

M. Reid:

Q. Donnez tous les frais.—R. Un dollar pour le déchargement du wagon; vingt-cinq sous par tête, ce qui fait quatre dollars et demi pour le parcage; mille livres de foin à quarante dollars la tonne, vingt dollars. C'est à peu près tout.

Q. Quels sont les frais du commissionnaire?—R. Dix-sept dollars par wagon, je crois.

Q. Ce sont là tous les frais?—R. Oui, monsieur. Les frais de transport, sans doute.

Q. Cela fait à peu près quarante dollars. Nous pouvions acheter un beau bouvillon autrefois avec cela.—R. Maintenant cela ne représente que les quartiers de derrière.

M. Hocken:

Q. Comme question d'habitude, les bouchers qui vendent au détail vont-ils acheter dans votre parc?—R. Voici les reçus du parc pour le mois de mai. Je constate ici qu'il y a vingt-huit bouchers locaux. Ils ont acheté de sept à quatre cent têtes de bétail chacun.

M. Henderson:

Q. Tandis que le comité regarde cela, M. Fletcher, un membre du comité aimerait savoir si, en parlant de bons de la victoire, vous vouliez dire les bons canadiens.—R. Oui, monsieur.

M. Reid:

Q. Croyez-vous qu'il soit possible de réduire ces frais sur un wagon de bestiaux?—R. Certainement non, pour ce qui est des frais du parc. Les frais du parc n'ont pas changé depuis dix ans, bien que le coût des matériaux et de la main-d'œuvre utilisés dans le parc aient considérablement augmenté, et il se peut que nous ayons

[M. Frank C. Fletcher.]

à payer la main-d'œuvre encore plus cher, car nous ne nous attendons certainement pas à obtenir d'ici quelque temps la main-d'œuvre à aussi bon compte que nous avions coutume de l'avoir.

Q. Supposons que le foin ne vous coûterait que dix dollars la tonne.—R. Notre prix baisserait automatiquement, lorsque baisserait le prix du foin.

Q. Avez-vous quelque assurance en sus de vos frais?—R. Le *Live Stock Exchange* a toute liberté chez nous concernant les animaux et le parc. Pour cela nous exigeons vingt sous par wagon.

Q. En outre?—R. Oui, pour l'assurance.

M. Nesbitt:

Q. Vingt sous par wagon?—R. Oui, monsieur. Maintenant, sur les profits du foin, le total de nos frais de parcage n'est que d'environ 55 pour 100 de nos recettes brutes. Nous ne pourrions pas tenir si nous ne faisions pas de profit sur le foin et la nourriture fournis.

Le président:

Q. En pratique, le bouvier ordinaire qui fait des affaires là tout le temps envoie ses animaux à un homme qu'il y emploie comme commissionnaire?—R. Oui, monsieur. Je dirais qu'environ quatre-vingt-quinze pour cent, ou plus, des animaux sont confiés à un commissaire.

M. Douglas:

Q. Comment l'impression s'est-elle répandue que les gens de la Swift Canadian avaient le contrôle de votre parc?—R. Je ne le sais pas.

Q. Vous avez entendu dire cela?—R. Oh, oui, je l'ai entendu dire fréquemment.

M. Hocken:

Q. Comment se fait-il qu'il n'y a pas d'animaux au marché de l'ouest?—R. Je suppose que c'est à cause du manque de concurrence dans les achats.

Q. Les acheteurs ne vont pas là?—R. Non. Peut-être qu'il ne s'y fait pas assez d'affaires.

M. Nesbitt:

Q. Le gros va à votre parc?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Il fut un temps où toutes les affaires se faisaient au marché municipal?—R. Oui, mais notre marché en était alors à ses débuts pour ainsi dire, et était presque inconnu.

Q. N'est-il pas vrai que les expéditeurs qui envoient des bestiaux ici, trouvent plus avantageux de vendre par l'intermédiaire d'un commissionnaire que de vendre eux-mêmes?—R. C'est ce que je pense.

Q. N'y a-t-il pas quelque chose qui l'empêche de vendre comme bon lui semble—mais il se peut qu'il soit mieux servi par le commissionnaire?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Communiquez donc à M. Sutherland les renseignements que vous avez fournis au comité sur les commissionnaires.—R. Voici ce que je disais: un homme qui se trouve sur le marché en qualité de commissionnaire pendant les six jours de la semaine, qui connaît les tendances du marché, qui reçoit toutes les nouvelles des divers marchés, Buffalo, Winnipeg, Toronto, Montréal et Chicago—qui connaît les fluctuations du marché, qui est là d'un jour à l'autre, et connaît la valeur de

[M. Frank C. Fletcher.]

l'animal sur pied ainsi que les prix courants des diverses classes d'animaux, qui connaît les meilleurs prix et les marchés les plus rapides, est un homme beaucoup plus utile que celui qui n'y va que de temps à autre et ne se tient pas renseigné à jour sur les divers facteurs qui entrent dans les opérations d'achat et de vente de bestiaux.

M. Douglas:

Q. A-t-on jamais eu des doutes sur l'existence de collusion entre l'acheteur et le commissionnaire?—R. Je fréquente les marchés à bestiaux depuis quinze ou dix-huit ans, et je ne connais qu'une seule manœuvre malhonnête qui ait été pratiquée, aux marchés à bestiaux, et c'était un cas d'entente entre un acheteur et un employé du marché; ce n'était pas entre un acheteur et un commissionnaire.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que, règle générale, les gens y envoient leurs animaux en consignation pour les faire vendre?—R. Oui.

Q. Un cultivateur peut-il y aller et vendre ses animaux lui-même?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Il peut n'acheter qu'un animal?—R. Oui, et il peut faire une offre sur la quantité d'animaux qu'il désire acheter. La seule restriction consiste en ce que, lorsqu'un homme se présente et qu'il n'est pas connu, on pèse les animaux et on les tient sous clef, jusqu'à ce qu'il ait acquitté la note.

M. Reid:

Q. Vous est-il déjà arrivé de constater que des commissionnaires achetaient pour des fins de spéculation?—R. Je pense que la chose s'est pratiquée mais je ne saurais dire exactement.

Q. Par les commissionnaires?—R. C'est ce que j'entends.

M. Douglas:

Q. N'est-ce pas une infraction à la loi?—R. Non, mais j'apprends que cela constituera une infraction à la loi lorsque la nouvelle loi sera en vigueur.

Q. Je crois que le droit commun en fait une infraction?—R. Il n'achète pas nécessairement les animaux qu'il a à vendre. Il peut s'adresser à un autre commissionnaire et acheter de lui.

Q Oh, pas des marchandises qui lui sont consignées. . . .—R. (Interruption) Je ne crois pas qu'il spécule sur ses propres animaux.

M. Reid:

Q. Vous n'en connaissez pas?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Je suggérerais d'interroger le monsieur que ce témoin a amené avec lui, afin de voir s'il peut nous éclaircir cette question. Il est d'autres choses que nous aimerions savoir.

Le témoin est congédié

Samuel W. Mooney, est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. Vous êtes le président du marché aux bestiaux de Toronto?—R. Oui.

Q. Est-ce bien le vrai nom?—R. Oui, monsieur.

[M. Frank C. Fletcher.]

Q. Quelle est votre occupation en dehors de vos fonctions....—R. (Interruption): Je suis commissionnaire de bestiaux vivants.

Q. Et que savez-vous au sujet du fonctionnement des marchés à bestiaux Union de Toronto. Vous savez ce que M. Fletcher désire obtenir de vous?—R. Oui.

Q. Veuillez le dire au comité.—R. Eh bien, voici. Tout homme a le droit de venir sur le marché et d'y acheter des bestiaux; on a aussi le droit d'y amener ses propres bestiaux pour les vendre.

M. Hocken:

Q. Peut-il nourrir ses propres animaux?—R. Oui, il peut les nourrir, mais il lui faut acheter la nourriture des marchés à bestiaux Union, il peut voir lui-même à ce que les bestiaux soient nourris.

M. Douglas:

Q. N'a-t-il pas le droit d'apporter son propre fourrage?—R. Non.

M. Henderson:

Q. Savez-vous quelle est la coutume des autres marchés à cet égard?—R. Je connais un peu ce qui se pratique à Buffalo, et je suis fort bien renseigné sur le marché de Montréal, et le public de Montréal se trouve dans le même cas. Il se fait beaucoup de ventes par l'intermédiaire des commissionnaires.

Q. Mais pour la nourriture?—R. Vous êtes obligé de l'acheter des marchés à bestiaux.

Q. Comment est-ce à Buffalo?—R. La même chose.

Q. Savez-vous quelle est la coutume à Chicago et ailleurs?—R. Non.

M. Douglas:

Q. C'est la même chose à Buffalo qu'à Toronto?—R. Oui, il faut acheter des marchés à bestiaux.

M. Henderson:

Q. Alors il n'y a pas de difficulté pour les achats et les ventes?—R. Aucune du tout. Lorsqu'un individu se présente et désire acheter un animal il est tout à fait libre de le faire. La seule chose, lorsque l'individu n'est pas connu, c'est qu'il lui faut payer les animaux avant qu'on les laisse aller. S'il est connu, règle générale, le paiement s'effectue une fois la semaine par les grosses maisons ou les autres compagnies.

Le commissaire y fait conduire les animaux et il a un homme pour en prendre soin. On délivre ensuite le foin aux cours, lorsqu'il est consigné au commissionnaire, et l'employé de ce dernier lui dit combien il faut de foin à certaines cours. Après avoir reçu ce foin, ils soignent les animaux, et lorsque ces derniers sont vendus on les conduit aux balances, et ils s'occupent de la conduite des animaux.

Une fois que les bestiaux ont été pesés, ils passent sous le contrôle des autorités du marché qui en effectuent la livraison sur l'ordre de qui de droit à celui auquels ils ont été consignés lors du pesage. On le pèse sur les balances et ils sont ramenés par les employés du commissionnaire.

M. Hocken:

Q. Quels sont les droits de pesage?—R. Rien à Toronto.

[M. Samuel W. Mooney.]

M. Henderson:

Q. Cela est compris dans le droit de vingt-cinq cents?—R. Oui. A Montréal, on exige un droit pour le pesage.

M. Nesbitt:

Q. Les balances sont fournies par les gens du marché à bestiaux?—R. Oui, à Toronto.

Q. On exige tant par tête?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Que pensez-vous des droits exigés par le marché à bestiaux de Toronto?—R. Je n'y vois rien d'exorbitant.

Q. Croyez-vous que, dans l'intérêt du public consommateur, c'est un moyen raisonnable d'aider à la vente des bestiaux?—R. Je le crois.

Q. Et qui n'est pas déraisonnable au point de vues des droits?—R. Oui.

Q. Pour ce qui est du commissionnaire; Que pensez-vous de sa commission? dix-sept dollars par chargement de wagon?—R. Oui. Lorsqu'il y a dix-huit têtes ou plus; s'il y a moins que dix-huit têtes, c'est un dollar par tête.

Q. Quelle est la comparaison entre ces charges et celles des autres marchés à bestiaux?—R. Un peu moins élevées qu'à Buffalo; plus élevées qu'à Montréal. A Montréal, on exige dix cents par tête, sans tenir compte du nombre qu'il peut y avoir dans le troupeau.

Q. Je crois qu'en vertu de la nouvelle loi, tout cela sera uniforme?—R. Je pense que cela viendra en vigueur au mois d'août.

M. Hocken:

Q. Est-ce la coutume parmi certains marchands de payer les dépenses des bouviers qui amènent leurs bestiaux?—R. Non, pas que je sache.

M. Nesbitt: Tous les bouviers, je sais, paient leurs propres dépenses?—R. Il est une question que vous avez posée à M. Fletcher et à laquelle je crois pouvoir répondre. Vous demandiez si le vendeur a le droit de dire si ses animaux doivent être vendus ou non, où s'il a quelque chose à dire au sujet des conditions. Je connais un cas, survenu ce printemps même, où un courtier avait là un chargement d'animaux dont le propriétaire ne voulut pas accepter le prix et donna des ordres sévères de ne pas vendre ces animaux au-dessous de quinze cents. Il ajouta: "Ne les vendez pas." On lui en offrit quatorze dollars et quatre-vingt-dix. Les animaux restèrent là cinq semaines sur le marché, et ce n'est que la semaine dernière qu'on les a réexpédiés à la campagne. Ainsi, vous voyez qu'il est maître absolu à ce sujet.

M. Henderson:

Q. Y a-t-il une convention?—R. Le vendeur signe la convention voulez-vous dire?

Q. Y a-t-il eu entente par laquelle le vendeur s'engage parfois à faire l'opposé sous sa signature?—R. Non, le vendeur—s'il est commissionaire—si le vendeur ou celui qui amène les animaux dit: "Je ne les vendrai pas à moins d'un certain prix", il vous faut ou aller à l'encontre de sa volonté ou lui conseiller de vendre ses animaux au prix courant.

Q. Y a-t-il en réalité un contrat ou quelque chose qui prive un homme de ses droits légaux?—R. Non.

Q. Il envoie ses animaux, et ils doivent être vendus à un certain prix, ou à un prix que, dans son entendement, le commissionnaire croit être un bon prix?—R. Oui.

[M. Samuel W. Mooney.]

M. Douglas:

Q. Signe-t-on une convention quelconque à cet effet?—R. Non, dès que les bestiaux sont consignés à un commissionnaire pour la vente, il est libre de les vendre, excepté lorsque le propriétaire se trouve là et dit: "Je n'accepterai pas tel prix"; autrement, il peut faire ce que bon lui semble.

M. Nesbitt:

Q. Ou s'il sont consignés à un certain prix?—R. Non.

M. Henderson:

Q. Les règlements du marché contiennent-il quelque chose qui vous empêchent de consigner vos bestiaux à un certain prix?—R. Non.

Q. S'il y a un prix courant, le commissionnaire est tenu de vendre à ce prix?—R. Oui.

Q. Et s'il veut vendre les animaux au taux de quinze cents, disons, y a-t-il quelque chose qui lui interdit d'enfreindre ce règlement?—R. Il ne pourrait le violer.

M. Douglas:

Q. D'ordinaire, vu que nous ne travaillons pas pour les bouviers dans ce comité, je suis d'avis que nous ferions mieux de nous occuper davantage du consommateur?—R. Un mot seulement. Nous avons eu une réunion de l'association au sujet de M. Barton, un boucher de la rue Yonge, Toronto. J'ai vu la note dans le journal et c'est pourquoi on m'a prié de venir car ce que l'on dit au sujet de M. Barton est faux, selon nous.

M. Stevens:

Q. Je ne crois pas que M. Barton soit un boucher. Je pense qu'il a déclaré ne pas acheter de bestiaux mais qu'il en faisait le détail; il achète d'une maison de salaison ou d'un boucher. On l'a interrogé ici et l'on a contesté ses déclarations; je crois qu'une fausse impression s'est répandue par tout le pays,—une impression autre que celle qu'il a laissée au comité.—R. Je pense ainsi.

Q. Quant aux commissionnaires, n'existe-t-il pas de rivalité entre epx?—R. Assurément. Tous les commissionnaires s'efforcent de faire une vente.

Q. Et c'est celui dont le prix est le plus bas qui l'emporte?—R. Oui.

Q. A vrai dire, se fait-il de la concurrence systématique entre eux?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Que pensez-vous de la *United Farmers' Association* d'Ontario?—R. Je suis d'avis que c'est un autre courtier commissionnaire.

Q. Ils croyaient avoir des griefs et songèrent à avoir leur propre homme sur le marché, afin de voir s'ils ne pourraient pas obtenir de meilleurs prix?—R. Je n'en sais rien, mais selon moi, ils constituaient une autre agence commissionnaire.

Le témoin est congédié.

CHARLES MCCURDY est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. Quel est votre emploi avec les *United Farmers?*—R. Je suis gérant de leur service du bétail, et je pense pouvoir m'intituler vendeur en chef.

[M. Samuel W. Mooney.]

Q. Nous venons d'entendre dire il y a un instant que votre société avait jugé utile de faire le commerce des bestiaux pour son propre compte. Indépendamment de l'agent commissionaire ordinaire?—R. Oui, monsieur.

Q. Pour quelle raison avez-vous pris cette décision?—R. Or, monsieur, je suppose que le cultivateur considère qu'il a un représentant pour surveiller ses propres affaires. Je suis payé par les cultivateurs et il est de mon intérêt de surveiller les intérêts du cultivateur le mieux possible.

Q. Il y aurait lieu de dire que le commissionnaire est dans le même cas car la première fonction même du commissionnaire est de surveiller les affaires de son mandataire. Vous êtes là en qualité d'agent des cultivateurs?—R. Oui.

Q. Ce sont les producteurs ordinaires du bétail.—R. Oui.

Q. Avait-on d'autre raison pour cela?—R. Je considère ne rien vendre autre que le produit de cultivateurs. Ces derniers ne viennent pas en contact avec d'autre homme d'affaires que moi-même. Il fait affaires avec tout le monde, et pour cette raison il a un certain avantage de ce chef.

Q. Vous agissez d'après les instructions du cultivateur indépendant, qui, selon toute probabilité, élève lui-même les bestiaux?—R. Oui.

Le président:

Q. Est-ce exactement ce que font tous les négociants commissionnaires des marchés à bestiaux?—R. Le marchand commissionnaire traite avec ce qu'il appelle un bouvier. Le bouvier achète les bestiaux du cultivateur à la campagne et les conduit aux commissionnaires qui en font la vente. Le cultivateur juge à propos d'envoyer ses propres animaux au marché.

M. Douglas:

Q. En a-t-il un chargement de wagon?—R. S'il est obligé d'en envoyer un?

Q. Oui?—R. Non, on peut vendre un seul bœuf.

M. Henderson:

Q. Est-ce qu'il y en a beaucoup qui ont un chargement de wagon?—R. Je crois qu'ils forment une espèce de club entre eux et que chaque individu met ce qu'il veut vendre dans le wagon, et lorsque les animaux arrivent au marché à bestiaux, on les numérote, soit numéro un, numéro deux ou numéro cinq, selon ce qui constitue un chargement complet. Lorsque les bestiaux arrivent, ils sont vendus selon leur qualité.

Q. Existe-t-il une distinction entre vous-même et le commissionnaire d'autrefois, car vous êtes de fait un commissionnaire.—R. Oui.

Q. Vous vendez à commission?—R. Oui.

Q. Ou touchez-vous un salaire?—.R Je suis à salaire.

Q. Payé par qui?—R. Payé par les cultivateurs.

Q. Par la *United Farmers' Association*?—R. Oui.

Q. Et ils touchent la commission?—R. Oui..

Q. Ainsi, cela revient au même. Vous êtes commissionnaire, comme le disait M. Mooney?—R. Oui.

Q. Mais supposons qu'un bouvier vienne vous trouver et vous demande de vendre ses bestiaux?—R. Je ne vends que pour le compte des cultivateurs.

Q. Vous refuseriez de vendre pour le bouvier?—R. Je ne sais si je refuserais.

Q. Avez-vous déjà eu l'occasion de refuser?—R. Oui. Pour ce que vous appelez des "spéculateurs". Nous ne voulons pas de leurs marchandises mais je suppose que le bouvier estime que je lui fais concurrence.

[M. Charles McCurdy|]

M. Douglas:

Q. Exigez-vous la même commission?—R. Il le faut. Le taux est fixé par l'association.

M. Sutherland:

Q. En poursuivant votre commerce à un salaire fixe au lieu d'une commission vous réalisez des bénéfices pour votre patron?—R. Pour ce qui est de mon salaire, cela n'a rien à faire à la chose. Je touche mon salaire lorsque je ne le gagne pas.

Q. Si votre commission était le double de votre salaire, le cultivateur y gagnerait-il?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. En quoi la *Live Stock Association* peut-elle intervenir dans la réglementation de la commission?—R. C'est un groupe d'hommes qui se sont réunis et qui versent une contribution de tant par année; ils fixent la commission.

Q. Dans le but d'éloigner la concurrence?—R. Non, cela protège les cultivateurs ou ceux avec qui ils font affaires.

M. Henderson:

Q. Fixent-ils la commission des commissionnaires de l'ancien régime?—R. Oui. Il faut exiger une certaine commission, et c'est ce que l'on demande. Si l'on s'apercevait que j'enfreins les règlements de la *Live Stock Association,* je serais mis à l'amende, et je ne pourrais faire d'affaires avant d'avoir acquitté cette amende.

M. Douglas:

Q. Ils sont constitués en corporation?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Cette bourse est comme toutes les autres bourses, il y a des règles et règlements auxquels on doit se conformer?—R. Oui.

Q. Ces règlements doivent être très sévères en ce qui concerne les transactions malhonnêtes, il est puni?—R. Oui, il est puni très sévèrement. Je crois que l'amende est de cinq cents dollars avec suspension jusqu'au paiement de l'amende.

Le président:

Q. A quelle date avez-vous débuté?—R. J'ai commencé le 15 février.

M. Nesbitt:

Q. Que faisiez-vous avant cela?—R. J'étais dans le commerce à commission et j'étais acheteur; ce que l'on appelle un "scalper".

M. Stevens:

Q. Qu'entendez-vous par "scalper"?—R. C'est celui qui achète des animaux en quantité, les partage en lots qu'ils revend à des particuliers. Ce commerce lui permet de faire de l'argent.

M. Douglas:

Q. Vous ignorez la véritable raison pour laquelle les *United Farmers* d'Ontario ont établi une agence de vente à commission aux marchés Union?—R. Je vois la rai-

son, parce que certains ne touchaient pas ce que leur marchandise valait. Ils étaient à la merci des bouviers; les uns payaient trop cher et d'autres pas assez cher.

M. Nesbitt:

Q. Cela n'a rien de commun avec le *Live Stock Exchange*?—R. Non.

Q. On a dit au comité que tout cultivateur indépendant—un cultivateur particulier—de Toronto ou d'ailleurs pouvait expédier un chargement de wagons de bestiaux en consignation au *Live Stock Echange*, et que ces bestiaux étaient vendus selon les instructions reçues?—R. Ils ne sauraient l'être, car ces conditions pourraient ne pas être conformes aux prix du marché. Lorsque le cours est de treize cents vous ne sauriez vous attendre à vendre les animaux quinze ou seize cents, même sur les instructions du propriétaire.

Q. Des gens qui sont dans le commerce nous ont dit qu'il en était ainsi, et on nous a cité le cas d'un homme qui avait gardé des bestiaux au marché pendant trois semaines, et les avaient ensuite renvoyés chez lui?—R. Il a le droit de le faire.

Q. Ce que je veux savoir surtout c'est la raison pour laquelle ils ont recours à vos services? Vous ne connaissez rien qui empêche un cultivateur de mettre en consignation un chargement de wagon de bestiaux?—R. Assurément non.

Q. Vous a-t-il déjà été donné de constater que les commissionnaires n'avaient pas traité avec le cultivateur qui vendait ses bestiaux de cette manière?—R. Non.

Q. Est-ce qu'un commissionnaire traite le cultivateur sur le même pied que le bouvier?—R. Je ne vois pourquoi il ne le ferait pas.

M. Henderson:

Q. Les agents commissionnaires ont-ils des préférences?—R. Non.

Q. Ce dont il s'agit c'est de savoir pourquoi on a cru nécessaire de l'avoir là?—R. Lorsque vous êtes en affaires—si vous, par exemple, êtes dans le commerce, vous engageriez quelqu'un pour prendre votre intérêt. Je suis là pour surveiller vos intérêts.

Q. Le cultivateur a la même confiance que s'il y était lui-même?—R. Ils y sont, oui. Je pense qu'au cours de mes trois mois dans les affaires je suis entré en relations avec plus de gens qu'aucun commissionnaire en particulier n'en a rencontrés pendant un an.

M. Douglas:

Q. Si les commissionnaires procédaient aussi régulièrement que vous le faites, tout ce que les cultivateurs auraient à faire serait de s'organiser en clubs et d'expédier leurs bestiaux au marché à bestiaux Union, à Toronto. Ils se sont sans doute dit, en leur for intérieur, que les commissionnaires n'étaient pas justes vis-à-vis des cultivateurs, car le cultivateur, règle générale, est soupçonneux?—R. Non, pas du tout. Je constate que le cultivateur est le meilleur homme d'affaires que j'aie jamais rencontré. Il est bon perdant comme bon gagnant. Je traite avec une foule de cultivateurs et j'entends très rarement des plaintes. Si je rencontre un d'eux sur le terrain, je l'accompagne d'un enclos à l'autre. Je fais du mieux que je peux pour le cultivateur. Je vends les bestiaux du cultivateur et il en touche le meilleur prix que je peux en obtenir. Tout en me promenant dans les enclos je m'informe auprès de l'employé en charge si le propriétaire des bestiaux est présent. J'aime toujours causer avec le propriétaire car je suis d'avis qu'il a le droit d'être consulté.

M. Nesbitt:

Q. M. McCurdy, à ce que je peux voir, la raison pour laquelle le cultivateur fait ses expéditions directement c'est en vue d'éliminer les frais de courtage, j'entends les

bénéfices du bouvier?—R. Je crois qu'il y a autre chose, c'est qu'il obtient le prix du marché.

Q. Ils peuvent expédier divers lots dans un wagon?—R. Oui.

Q. Vous exigez quelque chose pour séparer ces différents lots?—R. Non, exactement la même chose que pour un chargement de bestiaux. On ne demande rien du tout pour séparer ces bestiaux.

Q. Quel que soit le nombre des cultivateurs intéressés?—R. Cela ne fait aucune différence, même s'il y a vingt-deux têtes de bestiaux et vingt-deux propriétaires.

M. Sutherland:

Q. Vous exigez un dollar par tête?—R. Non, dix-sept dollars par wagon, mais lorsqu'un homme envoie un seul bœuf on lui demande tant. Lorsque le chargement est de trente bestiaux, nous exigeons en proportion.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que vous leur demandez une commission?—R. Oui.

Q. Combien exigez-vous de commission aux particuliers? C'est-à-dire, supposons qu'un homme ait dix bestiaux, et un autre en ait trois, comment subdivisez-vous cela?
R. C'est dix-sept dollars par wagon, ensuite vous exigez en proportion, tant par tête.

Q. Où va votre commission?—R. Ma commission va au siège social.

Q. Comment subdivise-t-on cette commission?—R. C'est une chose que l'on a pas encore décidée. Cela pourrait se faire facilement, on ne saurait dire.

M. Sutherland:

Q. Par exemple si, à la fin de l'année, votre commission s'élevait à quinze mille dollars, et que votre salaire était, disons, de la moitié de cette somme, il y aurait un bénéfice?—R. Oui.

Q. Et ce bénéfice irait à ceux qui vous emploient?—R. Oui.

Q. Est-ce bien une question d'affaires?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Vous faites de l'argent pour les *United Farmers*?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Vous comptez faire plus que votre salaire?—R. Oui, assurément.

Q. Ce serait la raison pour laquelle vous faites les affaires de cette façon, que l'argent retourne à l'association et celle-ci peut en faire ce que bon lui semble?—R. Oui.

Q. Elle peut le partager entre ses membres ou le remettre à ceux qui ont expédié des bestiaux?—R. Oui, tout ce qu'il leur plaira d'en faire.

M. Stevens:

Q. Avant d'entrer en fonctions, ai-je compris que vous avez dit que les cultivateurs se plaignaient de la manière dont on les traitait au sujet de l'expédition de leur marchandise?—R. Non, je n'ai jamais entendu de plaintes. Nous n'avions aucune relation avec les cultivateurs; nous ne sommes pas les bouviers.

Q. Qu'est-ce qui les a décidés à vous nommer?—R. Oh, je suppose qu'ils voulaient améliorer leur position et obtenir pleine valeur pour leurs animaux.

Q. C'est ce à quoi nous voulons en venir. S'il y avait des plaintes ou des raisons de se plaindre avant votre nomination? Il peut y en avoir de la part d'autres que ceux qui font partie des *United Farmers*, et c'est ce que nous voulons savoir. De quoi se plaignait-on?—R. La seule chose dont le cultivateur avait à se plaindre c'est qu'il n'obtenait pas justice sur le marché.

[M. Charles McCurdy.]

Q. Sous quel rapport?—R. Parce qu'il ne recevait pas le prix du marché pour sa marchandise.

Q. C'est ce que nous avons essayé de savoir tout l'après-midi. Nous avons demandé à tous les témoins....

M. Davidson:

Q. Supposons que les *United Farmers* envoient leurs bestiaux à un commissionnaire, ils pourraient s'apercevoir que ce dernier vend à la fois et leurs bestiaux et ceux d'un bouvier, mais qu'il donne une préférence signalée au bouvier, alors qu'en vous les envoyant, ils savent que vous vous consacrez entièrement à surveiller leur intérêt. Est-ce là l'idée?—R. Oui, c'est cela. Tout homme....

M. Stevens:

Q. Voici ce à quoi je veux en venir. Je crois que c'est la seule chose importante de tous nos travaux de l'après-midi, et cela devrait être consigné en dossier. A moins qu'un homme ne compte un ami parmi les commissionnaires, un homme qu'il connaît, en qui il a confiance, il est exposé à ne recevoir que peu de bénéfices s'il expédie lui-même de la campagne?—R. Même si un homme ne conduisait qu'un seul bœuf, il aurait une foule d'acheteur, mais la grande difficulté se trouve dans le cas où un homme arrive et ne connaît pas le marché et en outre, tout le monde ne connaît pas la valeur marchande d'un bœuf. Quant à moi, je préfère que le cultivateur vienne avec son expédition afin de lui faire connaître la valeur de ses animaux. En effet, il peut y avoir dans le même lot expédié, un bœuf qui ne vaut que quatorze cents, et à côté, se trouve un autre animal qui ne vaut que douze cents, et lorsqu'un homme ne connaît pas la valeur des deux, il pourrait vendre douze cents celui qui en vaut quatorze, et réciproquement. Il vous faut un homme qui connaisse à fond la valeur des bestiaux. C'est en réalité pour cette raison qu'il y a là un commissionnaire, afin que les cultivateurs puissent vendre leurs animaux à leur pleine valeur.

M. le président:

Q. Voici ce à quoi en arrive M. Stevens. On vous a demandé la même chose qu'à plusieur témoins cet après-midi. Avant que vous ne fussiez nommé à ce poste, les *United Farmers* ne voulaient pas envoyer leurs bestiaux, et maintenant que vous êtes là, deux ou trois cultivateurs se réunissent et vous envoient leurs animaux, et vous, qui êtes leur représentant, et à titre de commissionnaire, voyez à ce qu'ils obtiennent justice?—R. Je ne dirais pas cela; je ne dirais pas qu'il était l'objet d'injustices.

M. Stevens:

Q. Vous avez dit auparavant qu'il était l'objet d'injustices?—R. L'idée consiste en ce que je suis engagé pour faire un certain travail, et que vous préférez m'envoyer vos bestiaux plutôt que de les expédier à un inconnu.

Q. Mais les cultivateurs qui font partie des *United Farmers* se comptent par milliers au pays...?—(Interruption): Oh, oui. Mais je vends les bestiaux d'un cultivateur quelconque; il n'a pas besoin de faire partie de la U.F.O., pour m'expédier ses bestiaux.

M. Davidson:

Q. Vous avez dit que vous ne vendriez pas pour les bouviers?—R. Non, je ne le ferais pas. Je ne vends que pour le compte des cultivateurs.

Q. Ai-je compris que vous dites n'avoir jamais eu l'occasion de refuser, mais que vous vendriez pour un bouvier si l'occasion se présentait?—R. Non. Je vendrai pour le compte des cultivateurs.

M. Nesbitt:

Q. Lorsque quatre ou cinq cultivateurs se réunissent et expédient un chargement de wagon de bestiaux à un autre courtier que vous-même, les charges seraient-elles les mêmes que les vôtres?—R. Exactement les mêmes.

Q. Y aurait-il une commission en sus et au-dessus des droits réguliers?—R. Non, il ne pourrait exiger plus que moi. C'est une commission déterminée.

M. Sutherland:

Q. A vrai dire, plus vous faites d'affaires, plus vous faites d'argent pour ceux qui vous emploient?—R. Oui.

Q. Et pareillement, lorsque d'autres cultivateurs vous expédient leurs bestiaux, les *United Farmers* en ont le bénéfice?—R. Oui.

Q. Il vous faudra expliquer....?—R. (Interruption) J'ai vendu, le mois dernier plus—M. Fletcher me l'a dit (je n'ai pas les registres, car je ne savais pas pourquoi l'on m'avait fait venir ici), mais M. Fletcher m'a dit que j'avais vendu plus de bestiaux que tout autre commissionnaire du marché.

En avril, j'ai vendu trois mille trois cent vingt bœufs, douze cent soixante-deux veaux, huit mille cinquante-trois porcs et trois cent trente-six moutons. C'est ce que, moi et mes aides, nous avons vendu.

En mai, j'ai vendu trois milles six cents vingt-quatre bestiaux, dix mille quarante-neuf veaux, cinq mille deux cent douze porcs et cent cinquante et un moutons. Tout ces animaux pour le compte de cultivateurs.

Le président:

Q. Remontons un peu plus loin, pour un instant. Je veux que le comité comprenne parfaitement ce point, et je sais qu'il en est d'entre les membres qui ne sont pas tout à fait convaincus. Vous avez fait des affaires sur le marché à bestiaux Union pendant un certain nombre d'années? — R. Environ trente ans.

Q. Avant d'entrer au service des *United Farmers* vous faisiez affaires en qualité de commissionnaire?—R. Je travaillais pour le compte de William H. Davis qui était exportateur, et je faisais de l'exportation moi-même.

Q. Vous êtes au courant de ce qui se passait au marché à bestiaux Union?—R. Oui.

Q. D'après ce que vous en savez pouvez-vous dire si, selon vous, l'expéditeur particulier (celui qui n'est pas bouvier), était traité en toute justice ou non, lorsqu'il expédiait les bestiaux au marché Union pour les faire vendre?—R. Lorsque j'achetais des animaux sur le marché je n'en connaissais pas les propriétaires. Je me rendais sur le marché, j'y achetais dix ou quinze têtes d'animaux et je ne savais pas qui en était le propriétaire. Je traitais directement avec le commissionnaire, et je visais à faire la transaction la plus avantageuse possible.

Q. Renversons les rôles. L'acheteur essaie de faire la meilleure transaction qu'il peut?—R. Oui.

Q. Et le but du commissionnaire est d'obtenir le meilleur prix qu'il peut?—R. Oui.

Q. Le commissionnaire se donnerait-il autant de peine pour obtenir un aussi bon prix à un particulier qu'il le ferait pour un bouvier qui lui envoie régulièrement ses animaux?—R. Je pense que s'il est honnête homme il le ferait.

M. Henderson:

Q. Vous ne répondez pas à ma question. On avait lieu de croire que les cultivateurs avaient un grief, qu'ils étaient sous l'impression que les commissionnaires ne travaillaient pas pour eux, mais qu'ils favorisaient les bouviers ou leurs gros acheteurs?—R. Je pense que c'est une grave erreur.

[M. Charles McCurdy.]

M. Davidson:

Q. Vous n'avez jamais vu cela?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Il n'y a pas quinze minutes, vous avez dit des cultivateurs qu'ils se croyaient l'objet d'injustice, avant votre nomination avec les *United Farmers?*—R. Pour obtenir le prix courant, nous l'obtenions pour le bouvier. Nous faisions très peu d'affaires avec les cultivateurs avant l'existence des *United Farmers.*

M. Nesbitt:

Q. Votre but est d'éliminer le bouvier?—R. Oui. De prendre les bestiaux directement chez le producteur.

Q. Ils ont un grief contre les commissionnaires et ils veulent éliminer le bouvier?—R. Je ne crois pas qu'il fissent jamais affaires avec les commissionnaires.

M. Henderson:

Q. Leurs griefs ne sont pas au sujet de ce qui se passe sur le marché à bestiaux, mais sur la ferme?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Vous avez entendu dire ici, devant ce comité, que le boucher ne peut acheter un bouvillon séparément pour en faire l'abatage?—R. C'est une grande erreur. Je vendrai un bœuf à n'importe qui.

Q. Mais vous en demanderiez plus cher?—R. Pas un sou de plus que ce qu'il convient de payer. Je suis là pour vendre mon bétail au prix le plus élevé.

M. Douglas:

Q. N'avez-vous pas d'égard pour le pauvre consommateur?—R. Nous sommes là à titre de marchands de gros, mais il nous arrive très rarement de rencontrer un homme qui ne connaît pas son affaire.

M. Stevens:

Q. Pourquoi les *United Farmers* ne coopérent-ils pas avec les citoyens de la ville de Toronto, et ne se servent-ils pas de leur marché?—R. Cela n'existe plus, et ne reviendra jamais. La localité n'était pas ce qu'il fallait pour un marché, d'abord, et en second lieu, nous avions de bons hommes qui administraient le marché, mais il y a eu des ingérences du côté de l'hôtel de ville et on ne leur a jamais donné une chance de faire ce qu'ils voulaient. C'est ce que je disais à un échevin, sur les marches de l'hôtel de ville. C'est là la grande difficulté dans le cas des marchés municipaux.

M. Nesbitt:

Q. Croyez-vous qu'il y aurait quelque avantage de continuer vos affaires à titre de représentant des cultivateurs, en vous servant de l'abattoir municipal, là où un homme peut acheter une tête de bétail, par exemple, le faire abattre sur les lieux mêmes, et le vendre ensuite?—R. Non. A l'abattoir municipal, un homme pourrait acheter une tête de bétail et l'y faire abattre à tant par tête, et même il pourrait le faire mettre dans le congélateur pour le conserver, mais un grand nombre ont abusé de cette faculté, et à mon avis, une des raisons, ces différents bouchers utilisent diverses parties de la viande. Certains d'entre eux emploieront plus de quartiers de devant que de quartiers

[M. Charles McCurdy]

d'arrière pour différentes sections de la ville, et pour cette raison, ils croient plus avantageux d'acheter leur viande que de l'abattre. C'est ce que j'en pense, parce qu'ils ne pourraient prendre toute la carcasse de l'animal, et un homme ne voudrait pas avoir un quartier d'arrière en magasin s'il ne peut le vendre du tout.

M. Henderson:

Q. Le président veut que vous lui donniez les prix par livre des trois derniers mois, comparés à ceux d'il y a trois ou quatre ans?—R. Il y a un écart énorme.

Le président:

Q. Pouvez-vous citer les chiffres—à peu près?—R. De six cents la livre à cette époque, à quatorze cents à l'heure actuelle. Nous vendions alors des quartiers d'arrière de huit à dix dollars; aujourd'hui, on les vend vingt-deux dollars et demi sur pied.

M. Douglas:

Q. Qu'entendez-vous par du bœuf de boucheries (*butchered*)?—R. C'est du petit bœuf. Vous voyez qu'il est très difficile aujourd'hui de se débarrasser des gros animaux.

Q. Quel en serait le poids?—R. De huit cent cinquante à mille livres.

Q. Bien engraissé?—R. Oui.

Q. Et ce doit être de la viande de première qualité?—R. Non. Il n'y a pas de beaucoup d'écart entre les trois catégories de bestiaux.

Q. Les gérants des Swifts et d'autres nous ont dit que, en raison des moyens dont ils disposaient par l'emploi des issus et de tout, ils pouvaient rendre un bœuf dans l'étal même du boucher à moins de frais que ce dernier ne pourrait le faire lui-même?—R. Je crois que si la compagnie Swift fait ce que l'autre individu perd en abattant un porc elle fait de gros bénéfices. Je ne pense pas qu'il lui faille plus que ce que le cultivateur jette.

Le président:

Q. Utilise-t-il tout?—R. Je le pense. Tout sert, même le sang.

Le témoin est congédié.

M. DANIEL CHISHOLM est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson, C.R.:

Q. M. Chisholm, vous êtes commissaire des propriétés pour la cité de Toronto?—R. Oui.

Q. Ce qui veut dire, en un mot, que vous avez la responsabilité de l'actif matériel de la cité?—R. En un sens, oui, des édifices publics, tels que les casernes des pompiers et les postes de police, etc.

Q. Cela comprend-il les abattoirs et les marchés à bestiaux de la municipalité?—R. Oui, monsieur.

Q. Les marchés à bestiaux ont été établis à quelle date?—R. Je ne saurais me rappeler la date. Cela date depuis longtemps avant mon arrivée dans le district de Toronto.

Q. Il y a bien des années?—R. Il y a un grand nombre d'années.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous attaché à ce service?—R. Depuis dix-neuf cent douze.

[M. Charles McCurdy.]

Q. Et pendant ce temps-là, comment leurs opérations ont-elle soutenu la concurrence des marchés à bestiaux Union?—R. Pas très bien.

Q. On a laissé entendre ici que leur activité était plus ou moins ralentie?—R. Oui.

Q. Est-ce le cas?—R. Oui.

Q. Quelle est la raison de cet état de choses?—R. Pour commencer, je faisais partie du conseil, (et je suis peut-être l'un de ceux que l'on a prétendu être intervenu) avant mil neuf cent douze, et j'avais lieu de croire, en ma qualité de président du comité de la propriété à cette époque, à une diminution sensible du nombre d'animaux expédiés au marché, chose que nous ne pouvions expliquer. Cela se passait en dix-neuf cent dix, onze et douze.

Q. Le marché a cessé d'être utile?—R. Tout à fait.

Q. Vous ne pouvez nous donner de raison, ici?—R. Non.

Q. On a laissé entendre ici que vous n'occupez pas un site avantageux?—R. Je ne pense pas que cela soit exact. Nous sommes sur la voie ferrée, un abattoir à Toronto l'autre dans l'Annexe. Nous en avons un sur la ligne du chemin de fer Pacifique-Canadien, et l'autre sur le Grand-Tronc.

Q. Où est votre établissement?—R. Dans l'Annexe; avenue Strathcona, et l'autre se trouve rue Niagara.

Q. Tous les deux près des voies ferrées?—R. Oui, tous les deux.

Q. Croyez-vous que ce site est aussi avantageux que celui des marchés à bestiaux Union?—R. Pas avec les aménagements d'aujourd'hui.

Q. Est-ce une question d'aménagements.—R. Nos hangars n'offraient pas aux bouviers les mêmes facilités à cette époque que ceux des marchés Union à l'heure actuelle.

Q. Avez-vous déjà examiné l'opportunité de lutter contre la concurrence de ce marché?—R. Oui, pas moi, mais mon prédécesseur.

Q. Avec quel résultat?—R. Le résultat a été favorable pendant quelque temps, les affaires ont sensiblement diminué.

Q. Pensez-vous, M. Chisholm, que si vous aviez, à ce marché, un matériel dans un état qui vous permettrait de soutenir la concurrence des marchés Union à conditions égales, qu'il en résulterait une diminution dans les frais du service public?—R. Non, monsieur.

Q. Serait-ce là une des raisons qui vous empêchent de faire de la concurrence active aux marchés Union? Pourquoi tenez-vous si peu à leur faire la concurrence?—R. Nous avons été très désireux de lutter avec eux, mais il me semble que c'est tenter l'impossible.

Q. Mais pourquoi "impossible", avec toute l'énergie qui caractérise la cité de Toronto?—R. Parce que nous avons dépensé aux alentours d'un quart de million sur l'abattoir pour y attirer le commerce, et favoriser au petit marchand la lutte contre les plus grands établissements.

Q. Permettez-moi de m'arrêter là-dessus pour un instant, et, pour ma part, pardonnez notre ignorance de vos méthodes et conditions. Vos cours sont-elles voisines des abattoirs?—R. Oui.

Q. De sorte qu'un cultivateur quelconque peut amener ses animaux à votre parc, les vendre à certains des petits bouchers et ces derniers pourraient les faire abattre et préparer aux abattoirs?—R. Oui.

Q. Y a-t-il des installations d'entreposage à l'abattoir?—R. Oui.

Q. Et on peut y mettre le bœuf en entreposage jusqu'à ce qu'on en ait besoin?—R. Oui.

Q. Est-ce que ces conditions idéales et avantageuses attiraient les éleveurs d'animaux?—R. Nous pensions qu'il en serait ainsi.

Q. Qu'est-ce qui ne va pas, là-bas. Il paraît que les bouchers n'y vont pas?—R. Ils n'y sont pas en assez grand nombre pour susciter la concurrence.

[M. Daniel Chisholm.]

Q. Connaissez-vous quelque raison qui empêche le boucher de voir à ses propres intérêts?—R. Non, monsieur.

Q. Vous avez un marché?—R. Oui, monsieur.

Q. Mais les bouchers ne fréquentent pas votre marché?—R. Non.

Q. Les vendeurs y vont-ils pour la peine?—Non, monsieur; il ne sont pas nombreux, maintenant.

Q. Le marché est-il inactif pour ainsi dire?—R. Laissez-moi vous expliquer, et ici je dois vous dire ceci avant d'aller plus loin. Nous prenons la majeure partie des animaux qui sont abattus, c'est-à-dire de cinq cents à seize et dix-sept cents têtes, de toutes sortes, y compris les porcs, les agneaux, les veaux et le bœuf, et quatre-cinquièmes de ce que les petits bouchers achètent aux marchés à bestiaux Union et nous amènent, le déchargeant des wagons pour être abattus à cet abattoir.

Q. Cela veut dire que vous n'êtes en quelque sorte qu'une source d'alimentation pour l'abattoir?—R. Oui.

Q. Et ainsi l'établissement ne répond à sa raison d'être en tant que marché?—R. Non.

Q. Est-ce que l'abattoir est bien achalandé?—R. De cinq à dix-sept cents.

Q. Quelle est son rendement?—R. Deux fois cette quantité.

Q. Cela n'est pas satisfaisant?—R. Non, monsieur.

M. Douglas:

Q. Et tout cela provient des petits bouchers?—R. Oui. A l'heure actuelle, il y a un gros marchand, qui fait de l'abatage; la compagnie Armour a ouvert une succursale à Toronto. A venir jusqu'à il y a six mois, ils n'avaient d'agence pour le bœuf à Toronto, et je crois que l'endroit le plus rapproché était Hamilton.

M. Henderson:

Q. Quelle différence y a-t-il entre leurs prix et ceux des abattoirs de particuliers?—R. Je ne pense pas qu'on puisse établir de comparaison, car je ne crois qu'il pourrait soutenir la concurrence contre nous.

M. Douglas:

Q. Pour s'en tenir là, vous considérez que l'abattoir public a fait de bonnes affaires?—R. Jusqu'à un certain point.

Q. Mais vous aimeriez que l'on s'en serve davantage?—R. Oui.

Q. Vous blâmez, ou plutôt, vous croyez que les bouchers ne profitent pas des privilèges qui leur sont offerts?—R. Non.

M. Henderson:

Q. Vous croyez que si les cultivateurs n'amènent pas leurs bestiaux là, c'est à cause de l'apathie des bouchers?—R. En partie à cause de l'apathie des bouchers.

Q. Est-ce parce qu'ils vont acheter aux marchés Union, où ils ont un meilleur choix?—R. Je ne saurais dire. J'ajouterai qu'ils ont plus de concurrence en ce qui concerne les achats.

Q. Vous avez la réputation d'un homme bien pensant. Pouvez-vous suggérer au comité les recommandations qu'il pourrait faire relativement à la situation à Toronto pour améliorer les conditions au point de vue du consommateur?—R. Si nous pouvions seulement décider le bouvier et le cultivateur à venir à notre marché. A part cela, le petit boucher, pour qui nous avons construit l'abattoir, devrait le patroniser, ce qui amènerait plus de trafic au marché.

[M. Daniel Chisholm.]

M. Nesbitt:

Q. On nous dit ici que même en allant aux grands marchés à bestiaux pour y acheter sa viande et la faire abattre à l'abattoir, il ne pourrait le faire aussi bon marché qu'en achetant le bœuf des gros marchands?—R. Je ne crois pas. Prenez, par exemple, *Arnold Brothers,* ce sont des bouchers détaillants, et des gens très sagaces; ils patronisent notre abattoir toutes les semaines, ou presque toutes les semaines, y achetant leurs animaux. Parfois ils les achètent sur notre marché, parfois directement de celui qui l'expédie, et d'autres fois ils les achètent des marchés Union, mais invariablement ils abattent leurs propres animaux. Il y en a d'autres qui font la même chose. J'ignorais que je devais être convoqué, et le premier avis que je reçus ne disait rien de ce sur quoi je devais être interrogé.

M. Sutherland:

Q. Les frères Arnold, achètent des bestiaux à la campagne?—R. J'ai vu parfois qu'ils amenaient des animaux des environs de Lindsay.

Q. Et par conséquent ils encaissaient les bénéfices qu'auraient pu faire les bouviers?—R. Oui.

Q. Quel serait le rendement de votre abattoir et de votre marché?—R. Ils ont accusé un déficit tous les ans depuis leur établissement.

Q. De combien?—R. Je cite de mémoire, mais à peu près de trente ou quarante mille dollars par année.

Q. Depuis les dix dernières années?—R. Non, leur établissement ne date pas de dix ans, ils en sont à leur cinquième année.

M. Nesbitt:

Q. Votre municipalité les a construits?—R. Oui.

Le président:

Q. A quel coût?—R. Je ne saurais vous donner les chiffres. C'est certainement au delà d'un quart de million de dollars.

M. Stevens:

Q. Sont-ils exploités à perte?—R. Une grosse perte; la perte se trouve sur les frais d'intérêt et du fonds d'amortissement que nous avons....

M. Nesbitt:

Q. Vous tenez compte de votre intérêt et du fonds d'amortissement? On est porté, en ce pays, dans le cas d'utilités publiques, à ne pas s'occuper de cela?—R. Nous suivons cela.

Q. A-t-on un prix fixe pour l'abatage?—R. Oui, il y a un prix déterminé.

Q. Combien?—R. Un dollar et quart par tête de bœuf en descendant jusqu'à quinze cents pour les porcs. Nous avons un autre avantage pour le boucher, ce dont il faut tenir compte lorsqu'il est question de l'abattoir. A part l'abattoir nous avons une bâtisse pour les sous-produits, et le cultivateur qui amène ses bestiaux pour les faire abattre, peut nous revendre les entrailles, les têtes, les pattes que nous lui payons un prix nominal.

M. Douglas:

Q. Achetez-vous les têtes aussi?—R. Lorsqu'il veut nous les vendre. Nous pouvons les vendre à d'autres marchands du dehors.

[M. Daniel Chisholm.]

M. Henderson:

Q. Faites-vous autant dans le cas de votre département des sous-produits que dans celui de l'établissement principal?—R. Oui.

Q. On y pourvoit presque à tout, sauf à cette chose inconcevable dont parlait M. Stevens?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Pour ce qui est de la concurrence, l'emportent-ils sur leurs confrères, les bouchers de Toronto?—R. Je ne saurais répondre, mais je dirai tout de même que s'ils voulaient seulement continuer les affaires ils y trouveraient leur profit.

Q. Tous ces bouchers ont le même privilège que M. Arnold, mais ils préfèrent acheter de Swift, de Matthews Blackwell, ou de Gunn? Y a-t-il quelque moyen de diminuer les frais de votre service?—R. Par nous?

Q. Non, la cité de Toronto essaye de le faire en établissant l'abattoir public, mais même avec cela, ils achètent des gros établissements de salaison, ce qui indiquerait que l'on n'avait guère lieu de se plaindre autrefois?—R. Vous êtes pour la plupart des hommes d'affaires et vous comprenez la situation. Il peut y avoir des raisons d'ordre financier. Il se peut qu'ils soient obligés vis-à-vis du boucher en gros.

M. Stevens:

Q. Vous a-t-il été donné, en votre qualité d'administrateur de l'entreprise municipale de constater que l'on faisait votre manière de faire les affaires en tant que corps public l'objet de distinction injuste ou d'empêchements de la part des gros établissements de salaison de Toronto: les Swifts, Harris, Matthews-Blackwell et autres?—R. Je ne me rappelle rien de tel.

Le président:

Q. C'est là un point important, M. Chisholm, car il a été dit devant ce comité que l'impression est répandue par tout le pays qu'il y a collusion entre les établissements de salaison et le propriétaire des marchés à bestiaux Union pour mettre hors d'état d'agir les marchés de la municipalité de Toronto et son abattoir?—R. Il est une chose que l'on a révélée cet après-midi et que j'ignorais complètement; et cela peut expliquer la diminution du nombre des bestiaux expédiés au marché municipal. Nous ne savions pas cela avant aujourd'hui. On a parlé des cours de la jonction...

M. Stevens:

Q. Quelle est la capacité des cours de la jonction? Combien de bestiaux pouvez-vous recevoir; et combien de porcs et de moutons?—R. Je crois, bien que nous ayons fermé quelques-uns des enclos, que nous pourrions recevoir de cinquante à soixante-dix wagons de bestiaux.

Q. Cela ferait quelque chose comme quinze cents?—R. D'emblée.

Q. Pas beaucoup plus?—R. Je crois que nous pourrions admettre ce nombre.

Q. Quel est le volume des affaires que l'on fait à Toronto à l'heure actuelle?—R. C'est ce que je ne saurais dire.

Q. Six, ou sept, ou huit mille têtes?—R. Je ne pense guère...

M. Sutherland:

Q. (Interrompant): Par jour.

[M. Daniel Chisholm.]

M. Stevens:

Q. (Interrompant): Oui, et autant de porcs, de moutons et de veaux à part cela, alors que la cour de l'ouest ne saurait suffire à plus d'un quart de ce volume d'affaires que fait le marché Union, à ce que je crois savoir. C'est un fait bien connu que le commerce des bouviers est devenu trop considérable pour les marchés de la cité?—R. Je ne saurais en convenir, car à l'époque où la concurrence du marché de la jonction commençait à se faire sentir, nous étions en mesure de recevoir tous les bestiaux qu'on y expédiait.

Q. Il était assez encombré?—R. Cela pouvait arriver un jour par semaine ou à diverses époques, mais cela se passait avant mon accession au poste de commissaire. Il pouvait nous arriver d'être encombrés à diverses époques de l'année, lors des achats des animaux, mais cela ne durait que de quatre à six semaines.

Q. Je crois avoir qu'il y a parfois jusqu'à dix milliers de têtes de bestiaux dans les cours de la jonction en même temps?—R. Je ne sais, la chose est possible.

M. Stevens:

Q. Selon vous, croyez-vous que, en raison du contrôle qu'exerce virtuellement les grosses maisons de salaison sur les marchés à bestiaux Union, il vous serait impossible de soutenir leur concurrence?—R. Voulez-vous répéter cela, s'il vous plaît?

Q. Etes-vous d'avis que le marché municipal ne peut faire d'affaires en concurrence contre les marchés à bestiaux Union, à cause du fait que ces derniers sont la propriété directe ou indirecte des grosses maisons de salaison?—R. J'irai même plus loin et j'ajouterai que leurs marchés se trouvent situés de telle façon qu'il est plus commode de faire des affaires avec eux.

Q. Croyez-vous que cela a été fait à dessein?—R. Je ne saurais dire.

Le président:

Qu. Vous voule dire que la ville l'a fait dans le dessein de perdre quarante mille dollars par année.

M. Stevens: Vous savez très bien ce que je veux dire, et le commissaire aussi?—R. A ce que je sais, avant mon arrivée comme commissaire, les marchés Union faisaient très peu d'affaires. Nous avions tout le commerce à cette époque, mais vers dix-neuf cent dix j'avais observé et j'avais signalé à plusieurs personnes le fait que le marché municipal perdait peu à peu le trafic et que les affaires passaient complètement à un autre marché. Vint ensuite l'établissement des abattoirs de la Junction qui petit à petit nous enleva le commerce.

M. Douglas:

Q. Est-ce que la maison Harris a transporté son abattoir au loin....? R. (interrompant): Oui. Ils étaient en relations étroites avec notre installation mais non pas avec le marché proprement dit. Leur installation de l'avenue Strachan....

Q. (interrompant): Ils l'ont déménagée et ont transféré leur commerce?—R. Ils ont un entrepôt frigorifique dans ce qui autrefois était leur abattoir.

M. Stevens:

Q. Ils ont changé leur commerce en celui d'entreposage frigorifique?—R. Oui.

[M. Daniel Chisholm.]

M. Nesbitt:

Q. La compagnie Harris ne leur a-t-elle pas intenté une poursuite pour cause de mauvaises odeurs ou quelque chose de ce genre?—R. C'est un autre Harris. Cela n'a rien de commun avec celui-ci. C'était un frère du Harris de la principale firme. Cela se trouvait à quatre ou cinq milles de leurs abattoirs.

M. Stevens:

Q. Vous n'avez pas beaucoup d'espoir pour l'abattoir de Toronto?—R. Sauf que l'on nous conseille de continuer, pour le commerce du bœuf, et ce parce que, notre marché étant ouvert, cela contribue à maintenir le bœuf à un prix moins élevé.

Q. En d'autres termes, Toronto dépense quarante mille dollars par année pour empêcher ce groupe d'exercer toutes les prérogatives d'un gros industriel?—R. Il ne m'appartient pas de discuter cela.

Q. C'est une sorte de police d'assurance que le public de Toronto paie pour ne pas être complètement à la merci du monopole des autres marchés que possèdent et contrôlent les Swift, Morris, Cudahy, Harris, et sir Joseph Flavelle, peut-être. On s'aperçoit bien que la chose est fort bien sous contrôle. Je pense que le marché Union est un fort bon marché, qu'il peut être bien contrôlé et bien exploité, mais il en est assurément ainsi par d'autre cause que le hasard.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous avons atteint le but que nous visions en convoquant M. Chisholm.

M. Douglas:

Q. Je suppose qu'après votre expérience au sujet de l'abattoir municipal vous seriez dissuadé d'établir un dépôt central de viande dans la ville de Toronto?—R. Je ne tiendrais pas à m'engager dans cette voie.

Q. Au cours de son témoignage ici, M. Leduc nous a laissé entendre qu'il achetait du bœuf à neuf cents l'automne et qu'il le conservait congelé jusqu'au printemps, et qu'il n'a jamais vendu de viande à son étal au delà de 30 cents?—R. J'ai connu des gens qui gardaient la viande de cette façon, de l'agneau généralement, en l'achetant à l'automne et le tenant dans un entrepôt frigorifique, ils se trouvaient ainsi en mesure de le vendre meilleur marché au printemps qu'on ne pourrait le faire autrement, tout en faisant un joli bénéfice.

Q. Pendant la guerre, le marché a été en hausse soutenue et cela était une bonne chose?—R. Oui.

M. NESBITT: M. Leduc a dit aussi qu'il achetait des bouvillons d'Ontario- ouest à neuf cents la livre à Montréal, au cours de l'année dernière. Je prétends que personne ne peut faire cela.

M. STEVENS: Je ne sais pas, M. Nesbitt, M. Leduc a rendu témoignage devant le comité.

M. NESBITT: Il doit avoir acheté des veaux s'il les a achetés à neuf cents.

Le témoin est congédié.

Le comité s'ajourne.

Vendredi, le 20 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir du coût des vivres et autres choses nécessaires à la vie, s'est réuni dans la salle 318 ce matin, le président, M. G. B. Nicholson, occupant le fauteuil.

Présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding (l'hon.), Hocken, Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens (vice-président), Sutherland et Vien.

M. JOHN R. ROBINSON est appelé, assermenté et interrogé.

M. Devlin:

M. Robinson, où demeurez-vous?—R. A Toronto.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Je suis rédacteur du *Evening Telegram,* de Toronto.

Q. A Toronto?—R. A Toronto.

Q. Quelle est la circulation du *Telegram,* de Toronto?—R. Environ quatre-vingt deux mille cinq cents par jour.

Q. Quelle était votre circulation au commencement de la guerre?—R. Environ quatre-vingt dix-neuf mille.

Q. Vous en avez perdu au point de vue de votre circulation?—R. A cause de l'augmentation du prix du journal, au commencement de la guerre nous étions un journal à un cent, et maintenant notre journal est à deux cents.

Q. Votre journal se vend plus cher qu'il ne se vendait?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que votre circulation est restreinte à la ville de Toronto?—R. En très grande partie.

Q. Néanmoins, c'est un journal qui s'adresse au peuple de la ville de Toronto?—R. Oh, oui, et au peuple de la province d'Ontario. Notre circulation est de cinq mille en dehors de Toronto, mais nous ne cherchons pas à augmenter notre circulation du dehors.

Q. Est-ce tout cela? Je croyais que vous aviez une circulation plus considérable?—R. Non.

Q. Vous êtes responsable, en votre qualité de rédacteur, des nouvelles qui paraissent dans le *Telegram*?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez suivi le travail de ce comité très attentivement?—R. Très attentivement, monsieur.

Q. Vous avez lu les témoignages qui ont été rendus devant le comité?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous assisté à nos séances?—R. Non, monsieur.

Q. Où avez-vous trouvé les faits?—R. Je les ai obtenus au moyen des rapports adressés à la presse, par ma connaissance du personnel du comité et par les résultats obtenus chaque jour par le comité.

Q. Ainsi, vous vous êtes basé sur les faits publiés par d'autres journaux?—R. Non, d'après notre service de dépêches.

Q. De votre service de dépêches?—R. Oui, monsieur.

Q. Très bien. Personnellement vous n'avez eu aucune connaissance de ce qui s'est passé ici au comité si ce n'est par ce qui vous est parvenu au moyen de communications d'une nature ou autre?—R. Et des rapports qui ont été publiés. Je parle des dépêches qui sont envoyées au *Telegram* et autres journaux.

Q. Est-ce que les rapports envoyés au *Telegram* viennent directement de vos représentants par l'entremise de vos représentants?—R. Oui, monsieur.

Q. De sorte que lorsque vous écrivez quoi ce soit relativement à ce comité vous

[M. Daniel Chisholm.]

écrivez en vous basant sur des faits dont vous n'avez pas eu connaissance personnellement, ni que vous ne pouviez contrôler personnellement, mais sur des faits qui vous sont parvenus d'une source ou une autre, principalement venant des hommes faisant partie de votre personnel?—R. Principalement, parce que je lis les dépêches publiées dans tous les journaux.

Q. Et sur ce que vous trouvez dans les autres journaux?—R. Oui, et je me base aussi sur ma connaissance des membres du comité et de leur conduite passée.

Q. Je ne vous demande rien au sujet des membres du comité, je vous parle au sujet du travail du comité et je vous demande de répondre oui ou non.—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez écrit certains articles, ou vous avez eu connaissance de certains articles publiés dans votre premier en date des 11, 12 et 14 juin?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez fait des commentaires au sujet du témoignage rendu devant le comité par un certain E. C. Fox?—R. Si l'on veut bien me permettre, je suis ici en qualité de témoin, comme c'est votre droit de m'appeler comme témoin, mais je pourrais vous suggérer que si j'ai commis un libelle contre un membre quelconque du comité je suis passible d'être traduit devant un tribunal soit au civil, soit au criminel. Je désire me protéger en ma qualité de témoin. C'est mon droit de ne pas être traduit ici comme défendeur. Je désire connaître la décision du Président.

Le président:

Q. La décision du Président est que l'on ne fait pas le procès du comité ici. Il n'est pas question du comité. Nous désirons votre témoignage concernant ce que vous savez au sujet des questions soumises au comité, et M. Devlin va vous interroger relativement à ce que vous en savez?—R. Le comité ne me fera pas un procès pour cet article.

Le PRÉSIDENT: On ne vous fait aucun procès. Tout ce que nous désirons c'est nous dire ce que vous savez.

M. Devlin:

Q. Pour le comité vous n'êtes qu'un incident?—R. Je suppose que vous êtes une époque.

Q. Je suis entièrement indifférent à ce que vous pensez de moi?—R. Encore moins que je le suis de votre opinion à mon égard.

Q. Je ne veux pas de discussion?—R. Je ne veux pas que vous fassiez de commentaires sur mes réponses.

Q. Veuillez répondre à mes questions sans commentaires?—R. Je ne veux pas de commentaires sur mon témoignage.

Q. Je ne veux pas de discours de campagne de la part du témoin. Je vous parle de M. E. C. Fox. Vous avez fait des commentaires sur le témoignage qu'il a rendu ici, oui ou non?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez laissé penser au public dans ces articles, que M. E. C. Fox avait caché au comité certains faits qu'il aurait dû lui faire connaître. Est-ce cela, oui ou non?—R. C'est une manière forcée de s'exprimer. J'ai dit au public que M. Fox était bien plus fin que vous et qu'il n'avait pas représenté toute la situation.

Le président:

Q. Que M. Fox n'avait pas bien décrit toute la situation?—R. Oui, monsieur.

M. Devlin:

Q. M. Robinson, je vous demanderais de me laisser hors de question, s'il vous plaît. Quels sont les faits dont vous avez eu une connaissance personnelle, au nom

[M. John R. Robinson.]

de l'intérêt public du Canada, et que M. Fox n'a pas communiqués au comité?—R. Est-ce que je puis dire cette question qui démontre le fait?

Q. Je vous pose la question?—R. M. Fox n'a pas dit au comité le fait qu'il est à la tête de la plus grande chaîne de magasins de détail dans la ligne des approvisionnements de tout le Dominion du Canada lorsqu'il a répondu ainsi: "Je puis vous donner le prix auquel nous avons vendu aux détailleurs, et ensuite il y a la marge entre le détailleur et le consommateur. Je ne puis rien vous dire au sujet de cette dernière marge." Pourquoi M. Fox ne pouvait-il rien vous dire au sujet de cette marge?

Q. Pourquoi ne le pouvait-il pas?—R. Oui.

Q. Il parlait des magasins de détail de la *Davies Company*?—R. Il y a les notes de la preuve. Si vous pouvez y trouver quelque fait.

Q. Est-ce une copie de la preuve rendue ici? Voulez-vous la prendre et la lire et voir si M. Fox n'a pas parlé des magasins de détail?—R. Je l'ai lue bien attentivement, et la question avait été posée demandant quelle était la marge entre le fabricant et le consommateur en dernier lieu, et M. Fox vous a conduit jusqu'au magasin de détail, et vous a dit alors au sujet de la marge entre le détailleur et le consommateur, "au sujet de cette dernière marge je ne puis rien vous dire."

Q. Pouvez-vous nous en dire quelque chose?—R. Il est la tête du plus grand système de magasins de provisions de détails du Dominion du Canada, et il aurait dû vous mettre au courant de toute la situation

M. Hocken:

Q. Est-ce que M. Robinson veut dire que M. Fox pouvait fournir ces renseignements et qu'il a dit qu'il ne le pouvait pas, qu'il s'est parjuré?—R. Je dis que M. Fox devrait savoir quels sont les profits dans les magasins détailleurs. Je n'ai pas insinué dans cet article que M Fox s'était parjuré. J'ai dit que la question le forçant à dire toute la vérité ne lui avait pas été posée.

Q. Vous venez justement de dire quelque chose. Vous venez de dire qu'il nous a conduit jusqu'aux magasins de détail et nous a dit qu'il ne pouvait pas aller plus loin.

M. Euler:

Q. Dans votre opinion pouvait-il aller plus loin?—R. Assurément, plus que tout autre, lui la tête de tous les magasins de détail, aurait dû être capable d'aller plus loin.

M. Devlin:

Q. Savez-vous s'il pouvait, oui ou non, le faire?—R. Non, c'est votre affaire de le savoir.

Q. Vous avez dit dans le journal qu'il avait caché des faits?—R. Voulez-vous être assez bon de lire ce que j'ai dit?

Q. Vous avez dit dans votre journal qu'il avait caché des faits, et c'est là où nous voulons en venir?—R. Voulez-vous lire le verbiage au cours duquel j'ai dit qu'il cachait les faits?

Q. J'ai vos trois articles?—R. Si vous les lisez et j'ai dit qu'il a caché les faits, je dirai qu'il a caché les faits. Je veux que vous me disiez exactement ce que j'ai dit.

Q. Je regrette d'avoir à les lire parce qu'il y est question de tous les membres de ce comité?—R. J'ai écouté un grand nombre de vos discours, M. Devlin, et j'aurais du chagrin à en entendre d'autres. Cela ne sera pas plus dur pour vous de lire ce que j'ai écrit qu'il n'en fut le cas lorsque j'ai eu à vous écouter dans le passé. J'ai été patient alors, vous pouvez bien l'être à votre tour.

Q. Cela n'avance pas le comité ni le public en général. Mais vous pouvez y trouver une satisfaction personnelle?—R. Ce n'est pas ce que je recherche.

Q. Venons-en à cet article de fonds?—R. Vous m'accusez d'avoir dit que M. Fox avait caché les faits.

Q. Vous m'avez demandé de lire les articles?—R. Non, je ne vous l'ai pas demandé.

Q. Oui, vous me l'avez demandé?—R. Si le sténographe dit que je l'ai demandé je dirai oui, mais je ne prendrai pas votre parole.

(Le sténographe lit les notes.)

Q. Maintenant, M. Robinson———R. Je crois que vous me devez des excuses, M. Devlin.

M. Devlin: Je crois que vous êtes trop vertueux pour vivre.

M. Sutherland: Je crois que nous devrions nous attacher strictement à la question devant le comité. Si aucuns de ces articles sont de la nature mentionnée par M. Devlin ce n'est que justice pour le témoin qu'ils soient lus. Accuse-t-il M. Fox d'avoir caché les faits? Si les articles en question renferment une insinuation quelconque le comité aimerait à le savoir.

M. Devlin:

Q. Prenons l'article du 14 juin. C'est sous la forme d'un article de fonds et se lit comme suit: "Les paroles ne coûtent pas trop bon marché mais les hommes politiques sont trop cher. La Chambre des communes du Canada était représentée par le Comité d'enquête sur le coût de la vie et les paqueurs étaient représentés par M. E. C. Fox, de la *William Davies Company.* Le témoignage de M. Fox a couvert de ridicule les avocats et autres parlementaires réunis au Comité d'enquête. La tendance générale du témoignage de M. E. C. Fox, et de tous les autres, est de prouver que les paqueurs et les personnes intéressées dans l'établissement des entrepôts frigorifiques perdaient tout le temps de l'argent dans leur effort presque philanthropique de fournir aux consommateurs de la nourriture en bas du prix coûtant. Les paqueurs canadiens ont débuté en voulant prouver par le témoignage de M. E. C. Fox que le pays payait son bacon trop bon marché. L'incompétence du comité d'enquête sur le coût de la vie a permis à M. Fox de prouver que sa compagnie payait ses crachoirs trop cher." Je désire vous demander si le public en général ne concluait pas en lisant cet article que M. Fox était en possession de certains faits qu'il n'a pas dévoilés au comité, que ce soit dû à leur incompétence ou autre chose ne m'affecte guère, et que l'auteur de ces articles connaissait ces faits. Je vous demande, M. Robinson, quels sont ces faits, afin que nous soyons en mesure d'appeler M. Fox de nouveau ici, si la chose est nécessaire, et d'obtenir toute la vérité, tous les faits?—R. Eh bien, je vous ai donné un fait en ce qui concerne les magasins de détail. Est-ce que le docteur McFall, commissaire du coût de la vie, est ici? Il y a un fait concernant le pourcentage de la matière grasse de la crème telle qu'elle est lorsqu'elle arrive à la beurrerie, et je désire dire ceci: j'ignore jusqu'ici si tous ces paqueurs du Canada—et je n'ai aucune querelle avec M. Fox du tout—étaient un groupe de paqueurs se ruinant à vendre la nourriture à trop bon marché, ou une bande de voleurs qui exigent des prix trop élevés. Mais il y a la question de la matière grasse. Je désirais ici la présence de M. McFall afin d'avoir l'occasion de corriger les chiffres qui m'ont été donnés, savoir, je crois, qu'il y a quatre-vingt trois pour cent de matière grasse dans le beurre qui est vendu par les beurreries. Je crois qu'il était d'intérêt pour l'enquête de connaître le pourcentage de la matière grasse du beurre qui rentre à la beurerie et le pourcentage de la matière grasse du beurre sortant de la beurrerie, parce que l'on m'a appris que dans tous les entrepôts où l'on trafique du beurre on introduit de l'humidité dans le beurre.

Q. Vous dites que le comité n'a pas fait ressortir à la preuve le pourcentage de la matière grasse dans le beurre de beurrerie?—R. Je dirai que ce comité—j'ai lu la preuve bien attentivement—n'a pas forcé M. Fox sur ce point en particulier.

Le président:

Q. Vous dites que le comité n'a pas fait de preuve?—R. Je dis que le comité n'a pas eu de preuve efficace.

Q. Et vous avez basé votre article de fonds là-dessus?—R. Je ne me bornerai pas à dire sur quoi j'ai basé mon article de fonds. Je l'ai basé sur une multitude de faits.

Q. Et en voici un que vous mentionnez?—R. En voici un. Vous ne l'avez pas eu sous une forme efficace.

M. HOCKEN: Nous avons eu cette preuve.

Le président:

Q. Oui.—R. Oui, venant d'un autre témoin probablement appelé après la publication de mon article.

M. Douglas:

Q. Est-ce que M. Robinson est beurrier?—R. Non.

Q. Que connait-il au sujet de la matière grasse?—R. M. Fox devrait en savoir aussi long que j'en connais au sujet des caractères.

Q. Les caractères constituent un des éléments dans le genre d'affaires du *Telegram*?—R. Et la matière grasse fait partie de son commerce. Il achète et vend du beurre.

Q. Savez-vous qu'il y a une loi qui stipule qu'il doit y avoir un certain pourcentage de matière grasse dans le beurre et qu'il y a une sanction pénale pour toute contravention à la loi?—R. Ce n'est pas le point en question du tout. Je veux savoir si le beurre qu'il vend contient plus d'humidité que lorsqu'il l'a reçu du cultivateur, ou s'il en contient moins, afin que nous puissions déterminer l'étendue de la marge de profit.

M. Nesbitt:

Q. C'est la quantité d'humidité que vous voulez découvrir?—R. Je veux savoir ce qu'il peut y avoir dans ce beurre en dehors de la matière grasse.

M. Douglas:

Q. Accusez-vous la *Davies Company* de changer quelque chose?—R. Je ne l'accuse de rien du tout.

Q. Vous avez insinué que le beurre, tel qu'il est acheté par la *Davies Company*, sortait des mains de la compagnie sous une forme différente.—R. Sous une forme parfaitement légale. C'est possible que le cultivateur ait dans son beurre une plus grande proportion de matière grasse que ne l'exige la loi et cela serait au bénéfice de la *William Davies Company*. Si le cultivateur en avait moins, et devait ajouter la différence au produit cela serait une perte et ce fait devrait être porté à votre connaissance.

Q. Nous avons la preuve qu'il n'a rien eu à faire avec le beurre après sa réception et après sa distribution aux magasins de détail, qu'il n'a changé le beurre en aucune façon.—R. Est-ce qu'il a juré qu'il n'y avait pas de changement de fait à une livre de beurre pendant qu'elle était dans le magasin de détail?

M. Devlin:

Q. Vous ne saviez pas qu'il avait fait cette déclaration?—R. Je n'en connaissais pas les termes, je n'en avais pas eu connaissance exactement sous cette forme. Vous auriez dû lui faire subir un contre interrogatoire serré sur ce point.

Q. Il y a d'autres choses que vous ne saviez pas.—R. Oh, beaucoup de choses, M. Devlin.

[M. John R. Robinson.]

Q. Avez-vous eu connaissance du fait que l'on a posé à M. Fox cette question, "dans votre rapport au commissaire du coût de la vie, lui avez-vous donné un état de vos profits annuels"?—R. Je savais qu'on lui avait posé cette question. Je ne savais pas qu'il lui avait été demandé de présenter cet état ici. De sorte que ce renseignement aurait dû être donné ici.

Q. La réponse à cela est, "Il a été soumis au commissaire du coût de la vie, et au ministère des Finances, les feuilles du bilan et des profits et pertes de la *William Davies Company* à partir du 31 mars 1912 jusqu'à la présente date." Vous ne saviez pas cela?—R. Oui, certainement je le savais. Je crois que ce serait aussi bien que nous l'ayons et probablement lorsque le Parlement sera prorogé vous l'oublierez comme le pays, d'ailleurs, l'aura oublié.

Le président:

Q. Saviez-vous que le comité l'avait?—R. Je ne l'avais pas trouvé dans le rapport du témoignage de M. Fox.

M. Devlin:

Q. C'est là marqué sur la page. Vous feriez mieux de vous renseigner sur les faits.—R. Est-ce que le comité l'a reçu? Quand a-t-il été reçu?

Q. Quand a été reçu quoi? L'impression de la preuve?—R. Ce rapport.

Le président:

Q. Avant l'arrivée de M. Fox ici.—R. Il n'a pas été produit.

Q. Il a été produit.—R. M. Fox a-t-il subi un contre-interrogatoire à ce sujet?

M. Devlin:

Q. Je n'ai plus d'autres questions à poser à Robinson. Vous ne pouvez aucunement renseigner le comité.—R. Je voudrais être interrogé au sujet de la margarine.

Par M. Hocken:

Q. Vous désirez faire un discours?—R. Non, non. Maintenant que le Tibre m'a accablé, j'aimerais à entendre parler la Boyne. J'aimerais entendre M. Hocken contre-interroger M. Fox au sujet de la margarine.

M. HOCKEN: Je puis dire ceci, puisque M. Robinson entreprend de me contre-interroger...

Le TÉMOIN: Oh, non, je ne veux pas entreprendre de vous contre-interroger.

M. HOCKEN: Il dit qu'il veut entendre M. Hocken. Il désire obtenir son témoignage. Je désire déclarer à ce comité que je n'étais pas présent lorsqu'il a été décidé de faire venir M. Robinson ici.

Le TÉMOIN: Je ne fais pas d'objection.

M. HOCKEN: Je désire dire de plus que si vous voulez bien faire tenir M. Robinson tranquille...

Le PRÉSIDENT: Je ne crois pas que ce serait possible d'y réussir.

M. HOCKEN: D'après la connaissance que j'ai, monsieur, des habitudes de M. Robinson, et du *Telegram*, je ne crois pas qu'il y ait une seule chose que M. Robinson, ou son journal, puisse dire ou écrire qui vaille la peine qu'un homme y ajoute foi sans qu'elle soit corroborée.

Le TÉMOIN: Il sied bien à vous de parler ainsi.

M. HOCKEN: Si la chose se rattachait au sujet de cette enquête, je pourrais donner des exemples où M. Robinson a imprimé des histoires qui étaient absolument des mensonges, et il lui avait été dit que c'était des mensonges avant de les publier. Il n'est pas nécessaire d'aller plus loin.

Le TÉMOIN: Me permettra-t-on de répondre?

M. HOCKEN: M. Robinson s'est attiré ce désagrément lui-même. Je n'avais aucunement l'intention de dire quoi que ce soit à M. Robinson. Depuis plusieurs années j'ai réussi à conserver ma dignité en m'abstenant d'entrer en controverse avec *Telegram,* et je n'ai pas l'intention de le faire ici. Mais je ne me propose pas de me laisser provoquer en ma qualité de membre de ce comité par M. Robinson, et s'il désire une controverse de ce genre, je suis prêt, mais ceci n'est pas l'affaire du comité, et je ne veux pas jeter du discrédit sur le travail du comité. S'il ne consent pas à nous laisser tranquilles, je vais lui donner quelque chose qu'il n'aimerait pas à entendre.

Le TÉMOIN (se levant): J'ai été appelé ici...

M. NESBITT: Vous avez été appelé comme témoin. Asseyez-vous.

Le TÉMOIN: Je ne m'assoirai pas.

Le PRÉSIDENT: Nous vous avons appelé ici pour être examiné.

M. NESBITT: Asseyez-vous.

Le TÉMOIN: Je ne m'assoirai pas.

M. NESBITT: Je vais vous faire asseoir.

Le TÉMOIN: Je ne m'assoirai pas et vous ne me ferez pas asseoir.

M. NESBITT: Nous le pouvons et le ferons. Vous n'avez aucun droit d'en agir ainsi. Vous avez plus de fiel qu'un bœuf.

Le TÉMOIN: Vous avez moins de cervelle qu'un singe.

M. NESBITT: Croyez-vous que nous allons nous laisser insulter par vous?

Le TÉMOIN: Vous m'avez insulté quand vous m'avez appelé d'abord.

M. NESBITT: Je le regrette pour vous.

Le TÉMOIN: Vous feriez mieux de conserver vos sympathies pour les réservistes militaires austro-allemands sur lesquels vous pleuriez.

M. NESBITT: Je n'ai pas de sympathie pour vous. Vous n'avez aucun sentiment de dignité.

M. HOCKEN: Nous devrions avoir un constable ici.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre. Tant que je serai ici on ne réduira pas le travail du comité au niveau d'une farce quelconque. M. Robinson a été assigné pour rendre témoignage relativement à des faits qui, selon les articles de fonds publiés dans son journal, étaient en sa possession et que ce comité avait été dans l'impossibilité d'obtenir. Le Parlement du Canada a nommé ce comité et lui a donné un travail spécial à accomplir. Nous le ferons s'il en est en notre pouvoir. Nous aurons la preuve concernant le prix des vivres. Si M. Robinson possède des faits que nous ne pouvons pas avoir, nous voulons en avoir quelque chose.

Le TÉMOIN: La margarine.

Le président:

Q. Un moment, s'il vous plaît. De plus, M. Robinson va se conduire conformément aux règlements du Parlement, ou nous trouverons un moyen de l'y obliger. Nous ne ferons pas de ce débat une bataille de coqs.—R. Je désire faire une déclaration concernant la margarine.

Q. Quand vous aurez fini de répondre aux questions, et d'y répondre comme vous devez, si c'est le désir du comité de vous laisser faire un discours, très bien. Sinon, vous vous contenterez de répondre aux questions.

M. REID: En ma qualité de membre de ce comité, je crois que le temps du comité est trop précieux pour le gaspiller ainsi, et je désire proposer que nous ayons un constable ici. Je suis sincère. Interprétez mes paroles telles que je les dis.

Le PRÉSIDENT: J'ai demandé au greffier de ce comité de faire venir le sergent d'armes ici et il va venir. Nous maintiendrons l'ordre, sans nous occuper de la qualité de celui qui ne voudra pas se conformer à cette règle de conduite.

Le TÉMOIN: Je désire que l'on m'interroge au sujet de la margarine.

M. SUTHERLAND: Je voudrais bien faire lire la résolution en vertu de laquelle M. Robinson a été appelé ici.

M. Douglas:

Q. Vous avez dit, M. Robinson, que, selon votre opinion, M. Fox, de la *William Davies Company*, avait changé la qualité du beurre après l'avoir acheté et l'avait ensuite revendu?—R. Non, je n'ai pas dit cela. Ce que j'ai dit, le voici, qu'il n'y avait rien dans la preuve indiquant combien il y avait de matière grasse dans le beurre, ni en particulier quel était le pourcentage de la matière grasse dans ce beurre quand il était rentré en entrepôt et combien il y en avait quand il en sortait. Voilà l'élément quant à la question des profits et pertes qui auraient dû être mis en évidence.

Q. Voici quelque chose de la preuve: "Est-ce qu'aucune quantité du beurre que vous avez mis sur le marché pendant ces mois était des blocs solides ou des moules de beurrerie d'une livre? Est-ce tout du beurre de beurrerie ou faisiez-vous avec ce beurre un mélange ou composé quelconque?" M. Fox a répondu: "Pas du tout." Puis, il y a une autre question: "Il n'y a rien dans le genre d'un mélange de beurre de beurrerie et de produits laitiers solides, et vendu avec une étiquette indiquant que c'est du beurre de beurrerie?" Sa réponse a été: "Absolument rien."—R. Ce n'est pas le point.

M. REID: Il y a une motion devant le comité, secondée par M. Euler, que le sergent d'arme soit requis de fournir une protection à ce comité en y envoyant les officiers voulus pour y maintenir l'ordre.

La motion étant posée est déclarée adoptée.

M. DEVLIN: Je désire faire exception à cela.

M. SUTHERLAND: Je ne crois pas que la motion devrait inclure les mots: "une protection à ce comité".

M. Douglas:

Q. M. Robinson, voulez-vous répondre à ma question maintenant?—R. Non, ce n'est pas le point du tout. Les prix sont élevés. Je dirai ceci. Le peuple ne s'occupe pas tant si les prix élevés sont dus à des causes naturelles, mais il désire savoir clairement que les prix ne sont pas élevés comme conséquence de la manipulation.

M. DAVIDSON: Je crois qu'il devrait répondre aux questions qui lui sont posées.

M. DOUGLAS: Je suis satisfait de sa réponse. Je ne m'occupe pas.

M. Davidson:

Q. Nous sommes habitués par le ton de son journal à recevoir des avancés sans fondement. Il a admis qu'il ne connaissait rien.—R. Je n'ai rien admis de la sorte.

Q. Vous êtes ici pour rendre témoignage relativement aux faits et non aux idées dont vous êtes très prolifique, et non pour insulter sans raison les membres de ce comité.

[M. John R. Robinson.]

M. Douglas:

Q. Je suis parfaitement satisfait de vos explications.—R. Je désirerais être interrogé au sujet de la margarine.

Q. Je m'occupe de la question du beurre. Vous avez dit que le public s'intéressait beaucoup à savoir si les prix élevés n'étaient pas dus à la manipulation. Nous avons fait ressortir ce point à une séance du comité, lorsque M. Fox a répondu qu'il n'avait absolument rien à faire avec la question de changer ou de traiter le beurre?—R. Ce n'était pas mon point de vue. Mon point est que le public consommateur croit que lorsqu'il achète du beurre de cette maison il y a plus d'alcool—je veux dire de matière grasse, que lorsqu'il est mis en vente, bien qu'il en renferme une quantité légale, et il croit que cela est de nature à augmenter les profits.

M. Nesbitt:

Q. Vous prétendez qu'ils ajoutent de l'humidité au beurre?—R. Le public croit qu'ils peuvent le faire.

Q. Prétendez-vous qu'ils puissent le faire?—R. Non, je ne prétends pas qu'ils le font.

M. Vien:

Q. Que prétendez-vous?—R. Je prétends qu'un comité de la Chambre des communes ne peut pas examiner M. Fox relativement à la question de la nourriture, pas plus que les membres d'un comité d'éditeurs aidés par M. Tilly, C.R., peuvent examiner M. Henderson relativement au coût de la fabrication et de la distribution du papier, sans avoir recours à l'aide d'un expert comme M. Imrie, et nous ne devrions pas tenter la chose sans l'avoir à nos côtés. Telle est ma prétention.

Le président:

Q. Une ou deux questions. Votre réponse est que dans votre opinion, et non à votre connaissance, rien que dans votre opinion, votre réponse à M. Douglas était, que le beurre sortant de l'entrepôt contient plus d'humidité qu'il n'en contenait lorsqu'il y est entré. Telle était votre réponse?—R. Non. Je crois que le public était sous l'impression qu'il contenait plus d'humidité et qu'il était nécessaire de faire disparaître cette croyance.

Q. Avez-vous quelque connaissance que tel soit le cas?—R. Non, non, non.

Q. Vous donnez au comité simplement votre opinion?—R. Je ne donnais rien du tout au comité. Telle n'était pas ma pensée. Je la donnais au public.

M. Nesbitt:

Q. Quel public?—Des gens qui vous intéressent bien peu, M. Nesbitt.

Le président:

Q. Lorsque M. Fox a répondu qu'il n'y avait rien de fait aux maisons d'entrepôt de la *William Davies Company*, sous le rapport de fabrication de composé de beurre, avez-vous dit qu'il parlait d'un fait ou non?—R. Je ne sais pas.

Q. En avez-vous une connaissance quelconque?—R. Pas de connaissance directe personnelle. Je m'efforce encore de détruire les doutes du public et lui laisser savoir si nous sommes volés ou non.

Q. Et vous avez donné des faits au public?—R. Mais pas ceux qui venaient de vous.

Q. Vous ne savez pas?—R. Non, je n'ai pas ces faits et je ne crois pas que le comité les ait non plus.

[M. John R. Robinson.]

Le PRÉSIDENT: (Au sergent d'armes qui vient de rentrer): M. Robinson n'a pas voulu obéir au président de ce comité et a dit qu'il ne voulait pas s'asseoir.

Le SERGENT D'ARMES: Que désirez-vous de moi, monsieur?

M. HOCKEN: Nous voulons quelqu'un pour le faire asseoir.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas désobéi au président. M. Nesbitt m'a dit de m'asseoir et j'ai refusé.

Le PRÉSIDENT: Je vous ai dit aussi de vous asseoir.

Le TÉMOIN: Alors, je vous présente mes excuses, non à M. Nesbitt.

Le président:

Q. Laissez-moi vous dire ceci. Nous avons eu des témoins qui sont venus volontairement comparaître devant ce comité et ont donné les renseignements qu'ils pouvaient sur les choses qu'ils connaissaient. Nous voulons des faits. Avez-vous quelque connaissance personnelle qu'il se fabrique un composé dans les maisons ou entrepôts de la *William Dariel Company*, ou dans aucun autre entrepôt, ou toute autre compagnie qui fait le commerce de beurre entre le producteur et les consommateurs en dernier lieu?—R. Non, je n'ai pas porté telle accusation.

Q. Que vous en ayez porté ou non, en avez-vous eu connaissance?—R. Non.

Q. Avez-vous la moindre connaissance relativement au coût de la production des vivres, des viandes et de leurs produits, des produits laitiers et de toute autre chose?—R. Non.

Q. Avez-vous une connaissance quelconque de ce que devrait être la proportion de matière grasse dans une livre de beurre?—R. Le Dr Hastings me dit qu'elle devrait être de 83 pour 100.

Q. De matière grasse?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous dire si leur beurre contient cette proportion ou non?—R. Il faudrait que j'appelle d'autres témoins.

Q. Saviez-vous, lorsque vous avez dit que le comité n'avait pas la preuve, que le surintendant des Fermes Expérimentales, le commissaire de l'Industrie animale de Guelph, et un représentant de l'Union des Cultivateurs de l'Ontario et nombre d'hommes au courant de l'industrie laitière sont venus devant ce comité et ont fourni cette preuve?—R. Certainement, je le sais.

Q. Et saviez-vous si ce comité était en possession de cette preuve?—R. Quelle preuve?

Q. La preuve positive concernant l'exacte proportion de matière grasse dans une livre de beurre?—R. Aviez-vous la preuve positive de ce que contenait en matière grasse une livre de beurre à son arrivée aux établissements de la *William Davies Company* et de ce qu'elle contenait en matière grasse à sa sortie?

Q. Nous avons la preuve positive, faite sous serment, qu'il n'y a pas de procédé pour faire un composé ou un mélange de beurre aux établissements de la *William Davies Company*. Nous avons la preuve faite sous serment?—R. Et la même chose pour les autres compagnies?

Q. Oui, pour toutes les autres compagnies?—R. Que le beurre qui rentre en tous ces endroits en sort exactement sous la même forme?

Q. La preuve positive?—R. Cela va faire disparaître un doute sérieux parmi le public.

Q. Avez-vous une preuve quelconque du contraire?—R. Pas de preuve que je puisse trouver ici.

Q. Aucune preuve du contraire?—R. Non.

M. VIEN: Il dit: "pas de preuve que je puisse trouver ici."

[M. John R. Robinson.]

Le président:

Q. Pouvez-vous en trouver?—R. Quand je produirai cette preuve, je désire faire venir des témoins avec moi, être représenté par un conseil, et je désire un ajournement et je veux que le comité fasse comparaître M. Fox en même temps ici.

Q. Avez-vous des faits quelconques? Pouvez-vous donner au comité des renseignements de quelque nature portant sur le fait que le beurre puisse être traité d'une façon quelconque? Si vous avez des témoins qui peuvent en donner, laissez-moi les connaître?—R. Si vous faites venir M. Derby Nail, rue Church, Toronto, il vous mettra parfaitement au courant.

Q. Suggérez-vous d'appeler M. Nail? Avez-vous une preuve quelconque à votre connaissance personnelle à ce sujet?—R. Non.

Q. En conclusion permettez-moi de vous demander ceci?—R. J'aimerais à être interrogé au sujet de la margarine parce que l'on m'a demandé de donner tous les faits.

Q. Pouvez-vous donner au comité le contenu, les parties spécifiques qui entrent dans la composition d'une livre de margarine vendue sur le marché canadien? Quelle est sa composition, quels sont les éléments qui servent à la fabrication d'une livre de margarine en vente sur le marché canadien?—R. Je puis vous dire que la margarine se fabrique en Angleterre au prix de douze cents et qu'elle se vend seize cents la livre.

Q. Oui, pouvez-vous nous dire de quoi elle est faite?—R. Non, mais je puis produire des témoins qui ont goûté aux deux et qui peuvent dire que ce produit est supérieur à la margarine de fabrication canadienne.

Q. Pouvez-vous nous donner la proportion exacte des parties constituantes de cette margarine?—R. Non.

Q. Quelle est sa valeur?—R. Elle se fabrique au coût de douze cents la livre.

Q. Pouvez-vous donner la valeur des éléments qui entrent dans sa composition? R. Non.

Q. Pouvez-vous donner la valeur des différents corps qui servent à la fabrication d'une livre de margarine?—R. Non.

Q. Connaissez-vous quelque chose en fait de margarine?—R. Absolument rien, mais je m'attendais que le comité obtiendrait cette preuve et en ferait part au public.

Q. Savez-vous que ce comité est en possession de cette preuve?—R. Alors quel est le coût de sa fabrication?

Q. Ce n'est pas moi qui ai à subir un examen ici. Savez-vous que nous avions cette preuve?—R. Non.

Q. Alors, quand vous avez dit que le comté n'a pas la preuve, vous avez parlé sans avoir connaissance des faits?—R. J'ai dit que je m'attendais qu'il aurait cette preuve.

Q. Nous sommes sous les instructions de la Chambre des Communes, et quelle que soit la preuve, la Chambre des Communes croit que nous l'obtiendrons.—R. Je désirerais que vous la produisiez si vous l'avez.

Q. Nous la donnerons à la Chambre des communes. Nous n'avons pas été nommés pour obtenir des renseignements pour le *Telegram* de Toronto.—Vous l'avez convoqué ici sans désir quelconque de sa part.

Q. Nous l'avons fait comparaître pour avoir des renseignements.—R. Nous vous les donnerons.

Q. Ce comité a une besogne plus importante à accomplir que cela.—R. Et moi aussi.

Q. Quand vous avez écrit les articles de fonds des 11, 12 et 14 juin, aviez-vous une connaissance personnelle quelconque de la preuve qui était alors aux mains de ce comité au sujet des item particulièrement mentionnés dans vos articles de fonds?—R. J'avais la connaissance de la dépêche sur laquelle je m'étais appuyé pour écrire ces articles, fortifiée par ce que je savais du comité et ma connaissance de l'habileté de M. Fox.

[M. John R. Robinson.]

Q. Vous ne saviez rien personnellement? C'est quelque chose que vous avez pris dans les journaux?—R. Je croyais aux renseignements pris dans mon propre journal et dans les autres.

Q. Vous avez écrit vos articles sans connaissance aucune des faits?—R. J'ai écrit sans malice et avec une connaissance réelle des faits.

Q. Vous dites que vous aviez connaissance des faits. Aviez-vous une connaissance personnelle des faits? Répondez oui ou non?—R. Voulez-vous être assez bon de me dire ce que vous entendez par connaissance personnelle? La différence entre une connaissance personnelle et une connaissance réelle?

Q. Ce n'est pas nécessaire que je fasse cette distinction?—R. Je ne puis répondre à moins que vous ne vous expliquiez .

Q. Ceci n'est pas une classe d'enfants. Avez-vous, oui ou non, une connaissance personnelle?—R. Voulez-vous être assez bon de me dire ce que vous entendez par connaissance personnelle?

M. DEVLIN: La connaissance que vous possédez vous-même.

Le président:

Q. La connaissance que vous aviez vous-même, la connaissance dont vous êtes vous-même en possession?—R. J'avais une connaissance personelle de M. Fox, et j'avais une connaissance personnelle de la plus grande partie des membres de ce comité.

Q. Notre enquête ne porte pas sur la personne de M. Fox?—R. J'ai écrit mon article de fonds sur M. Fox.

Q. Vous avez écrit vos articles relativement au travail du comité et du prix des vivres?—R. Oui.

Q. Le but de ce comité est de s'enquérir du prix des nécessités de la vie?—R. Oui.

Q. Avez-vous vous-même une connaissance dú coût de ces nécessités, ou des renseignements que le comité possédait alors? Voilà le point. Voulez-vous répondre à cela?—R. J'ai eu connaissance personnellement de ce qu'il en coûtait pour vivre.

Q. Avez-vous une connaissance personnelle quelconque du coût de la production de ces choses pour l'entretien de la vie, des vivres?—R. Non.

Q. Vous n'en aviez aucune connaissance?—R. Je ne m'occupe pas du prix qu'elles coûtent tant que les prix sont honnêtes. Je désire payer à tout le monde une bonne valeur pour leurs produits, pourvu qu'il n'y ait pas d'accaparement en certaines lignes, voilà tout.

Q. Alors, voici un résumé raisonnable de ce que vous dîtes: lorsque vous avez écrit vos articles de fonds des 11, 12 et 14 juin, vous n'aviez aucune connaissance des faits discutés dans ces articles?—R. J'avais une connaissance absolue. J'assume toute responsabilité à cet égard. Je les croyais vrais quand je les ai écrits, et je les crois vrais aujourd'hui.

Q. Aviez-vous une connaissance personnelle, connaissiez-vous la preuve obtenue par le comité?—R. J'avais une preuve suffisante pour écrire mes articles, et la meilleure preuve que je la connaissais, c'est que ces articles sont vrais et peuvent être maintenus par des juges dans votre propre cause.

M. Hocken:

Q. Est-ce que M. Robinson avait le rapport officiel de ce comité lorsqu'il a écrit ces articles? — R. Non, certainement non.

Q. Ses renseignements alors ne provenaient pas des rapports officiels? — R. Non.

Q. Mais des résumés comme en fournissent les *reporters*? — R. Certainement.

Q. Est-ce qu'il considère ces renseignements comme exacts? — R. Bien, attendez-vous le rapport officiel avant d'écrire vos articles de fonds?

[M. John R. Robinson.]

M. HOCKEN: Je n'ai pas à répondre à une interrogation; c'est moi qui vous pose des questions.

M. Davidson:

Q. Vous portez vos accusations et vous vous informez ensuite? — R. Je ne portais pas d'accusations; je faisais l'exposition d'une vérité évidente qu'un comité d'amateurs ne peut pas examiner en expert.

Le président:

Q. Je vous demanderais encore une fois, et pour la dernière, si vous voulez donner au comité une réponse franche et directe à la question que je vous ai posée. Quand vous avez écrit ces articles des 11, 12 et 14 juin, aviez-vous eu connaissance personnellement, particulièrement, de la preuve qui était devant le comité? — R. J'avais une connaissance personnelle, particulière — j'avais une connaissance exacte du travail du comité et j'ai écrit ces articles de fonds sur ma responsabilité.

Q. Mais vous n'aviez pas eu le rapport officiel de la preuve? — R. Non.

Q. Et vous les avez écrits simplement d'après les rapports des journaux? — R. Oui.

Q. Des rapports tronqués? — R. Sans doute, si ces hommes sont des menteurs, j'ai écrit d'après des rapports tronqués.

Q. Vous n'aviez aucune connaissance des faits réels dont le comité était en possession? — R. Certainement non. Tout le monde ne peut pas mentir.

Q. Aviez-vous une copie de la preuve? : R. Non.

M. NESBITT: Il l'avait déjà dit.

Le président:

Q. On ne fait pas le procès du comité. Le comité a été nommé par la Chambre des communes et à laquelle il donnera sa réponse, il est pleinement consentant et prêt à le faire, ainsi qu'au public. Mais cette question a un autre aspect. Le pays est bouleversé d'un bout à l'autre par une vague de mécontentement, tandis que vous, en votre qualité de rédacteur en chef d'un grand quotidien de la ville de Toronto, un journal qui tient le second rang dans le Dominion — dans votre opinion, croyez-vous qu'il est juste pour le peuple du Canada, laissant de côté ce comité complètement, que vous écriviez des articles de ce genre pour augmenter l'agitation parmi les habitants du Canada sans connaître les faits?

M. HOCKEN: Il ne répondra pas à cela.

Le TÉMOIN: Oh, oui, je vais répondre. Je dis que je connaissais les faits; l'article était vrai; je l'ai écrit et je m'en tiens à chaque mot de cet article. En dernière analyse, le public jugera le *Telegram*, et il jugera le comité et vous pouvez prouver que le *Telegram* ment par la sagesse et le courage de vos actions.

Le président:

Q. Vous avez dit sous serment que vous ne connaissiez pas les faits? — R. Je n'ai pas dit cela.

Q. Vous l'avez dit? — R. Non. Je n'ai pas dit que je ne connaissais pas les faits.

Q. Pardonnez-moi, vous avez dit que vous n'aviez aucun fait par devant vous? — R. Non, je connaissais les faits.

Q. Laissez-moi vous répéter la question. Laissez le comité complètement de côté. Nous verrons à prendre soin de nous-mêmes? — R. Comment le laisseriez-vous de côté lorsque vous faites venir le sergent-d'armes?

Q. Considérez-vous que c'est juste pour le public? — R. Je crois que je manquerais à mon devoir envers le public si je n'avais pas écrit cet article, et j'en écrirai d'autres semblables.

Q. Alors nous résumerons ainsi: Votre opinion des obligations morales de la presse est qu'elle doit publier des articles de fonds de cette nature, en faisant des accusations générales sans avoir aucuns faits pour les appuyer?—R. Non, mon opinion est que la presse doit mentionner les faits, et que la presse doit se guider d'après la connaissance qu'elle a des membres de ce comité, de leur conduite dans le passé des œuvres de ce comité et de son insuccès.

Q. Et vous voulez vous en tenir à cela?—R. Oui, rien qu'à cela.

M. Davidson:

Q. Vous avez dit que vous aviez une connaissance personnelle des membres de ce comité?

M. NESBITT: Laissez faire cela.

M. SINCLAIR (I.-P.-E.): J'aimerais à dire un mot.

Le PRÉSIDENT: Vous pouvez poser une question.

Le TÉMOIN: Est-ce que l'on a fini de moi?

M. SINCLAIR: Je crois, ayant suivi l'interrogatoire, qu'il n'y a rien de plus à gagner à le retenir ici comme témoin, et je propose qu'il soit libéré de toute obligation de comparaître à l'avenir.

M. Euler:

Q. J'aimerais que l'on se débarrasserait des personnalités pour en arriver aux faits. Si je comprends bien M. Robinson, d'après ce qu'il a dit, il a eu connaissance de certains faits concernant la question du coût de la vie que ce comité n'a pas fait ressortir en ce qui regarde la *William Davies Company.* Est-ce là le fait? Je m'efforce d'en arriver aux faits?—R. Alors on me demandera de répondre oui ou non, et si je veux m'expliquer l'on me dira de ne pas faire de discours.

Q. Si vous avez eu connaissance de certains faits, quels sont-ils?—R. Je donnerai ces faits devant un tribunal alors que je serai responsable devant les cours civiles et où je ne serais pas exposé à des menaces ou des insultes sans la protection du président.

M. Vien:

Q. Avez-vous eu connaissance de quelques faits de cette nature?—R. Oui.

Q. Quels sont-ils?—R. Je les divulguerai en temps propice. Si l'on me fait un procès . . .

Le président:

Q. Vous êtes sous serment pour répondre aux questions. Vous avez dit que vous connaissiez des faits et M. Euler vous demande quels sont-ils?—R. Je crois . . .

Le PRÉSIDENT: Il n'est pas question de ce que vous pensez; répondez à sa question.

M. Vien:

Q. Je ne m'occupe ni du *Toronto Telegram* ni des personnes rassemblées ici. R. Je ne m'occupe pas de vous non plus.

Q. Je veux en arriver aux faits. Quels sont les faits?—R. Les faits sont que ce comité n'a pas mis le public en état de savoir ce qu'il paye son bacon, ce qu'il paye son beurre; il n'a pas mis le peuple en état de savoir s'il se faisait voler ou aider par ces gens.

Q. Je vous demande si vous avez ces faits oui ou non?—R. Oui, je les ai.

Q. Où sont-ils?—R. Je les ai ici imprimés. Vous n'avez pas besoin que je vous les lise. Je vais les déposer au dossier.

M. Euler:

Q. Vous dites que vous avez les faits vous-même?—R. Oui.

Q. Quels sont ces faits? Je crois que cela est une question parfaitement juste.

M. Vien:

Q. Donnez-les au comité?—R. Vous ne voulez pas que je lise cet article. Une fois que je serai parti vous direz "taisez-vous" comme on me l'a dit déjà, et je n'ai aucune protection de la part du Président.

Le président:

Q. Voulez-vous répondre à la question de M. Euler?

M. Euler:

Q. Je vous ai demandé quels sont les faits que vous avez; nous le direz-vous?—R. Toute la question en ce qui concerne la Compagnie Davies est une question du coût de la production et du pourcentage des profits. La margarine peut se fabriquer en Angleterre pour douze cents la livre et être vendue à seize cents la livre. Mon garçon mangeait de cette margarine pendant que vous mangiez du beurre chez vous.

Q. Je veux voir si nous pouvons établir que nous payons trop cher pour la margarine. Vous dites que vous le savez et je veux le savoir?—R. Au meilleur de ma connaissance cela est vrai.

Q. Avez-vous d'autre chose à dire?—R. Oui, je crois que nous payons trop cher pour notre service de chemins de fer.

Q. Sous quel rapport?—R. Parce que vous avez aidé à gaspiller $500,000,000 en exploitation, duplication et surcapitalisation.

Q. Je vous parlais de faits relativement à la *William Davies Company.* En avez-vous d'autres?—R. ne porte aucune accusation contre la *William Davies Company.* Je désire être en mesure de rassurer le public parce que nous nous efforçons présentement de tranquilliser le peuple, et si ce comité publiait la preuve obtenue, cela nous aiderait à atteindre ce résultat. Vous pouvez en passer au public, mais nous ne le pouvons pas.

Q. Nous désirons savoir, si vous le savez, quelque chose que ce comité ignore et qu'il devrait savoir?—R. Supposons que je dise que je connaisse quelque chose, je n'ai pas les documents ici pour le prouver. Donnez-moi un ajournement et je les produirai.

M. Hocken:

Q. Le *Telegram* a pris un intérêt considérable au travail de ce comité. Est-ce qu'il a donné instruction à ses *reporters* d'assister aux réunions de ce comité?—R. J'ai envoyé un homme spécialement chargé d'assister aux séances de ce comité dès que le comité a prouvé l'importance qu'il attachait à l'accomplissement de ses devoirs par l'emploi d'un avocat.

Q. Est-ce que le *reporter* spécial du *Telegram* fait des rapports réguliers des séances de ce comité?—R. Oui, il a commencé.

Q. Commencé aujourd'hui?—R. Non, non, il a commencé lundi.

Q. Lundi dernier?—R. Oui.

Q. Après l'examen du représentant des Davies; après que les représentants de l'industrie laitière nous avaient montré le coût du beurre; après avoir vu les cultivateurs qui nous ont dit ce qu'il en coûte pour la production de la matière grasse; et après le témoignage des entreposeurs?—R. Et comment le libre-échange réduirait le coût de la vie et ferait disparaître les monopoles, bien qu'il n'ait nulle part produit de résultat semblable.

M. HOCKEN: Si le témoin veut me permettre de continuer, je vais le faire. Il n'a pas pris assez d'intérêt réel au travail de ce comité pour y envoyer son représentant pour son propre renseignement avant lundi dernier. Avant cela, nous avions eu ici les cultivateurs. . .

M. DAVIS: Je vais m'objecter. Cette question n'est pas devant le comité et il a été défendu au témoin d'argumenter. Je ne crois pas qu'il soit juste pour un membre de ce comité d'avoir à discuter.

M. HOCKEN: Je désire faire ressortir ce fait, ainsi que j'en ai parfaitement le droit, que M. Robinson, en qualité de rédacteur du *Telegram*, a pris un grand intérêt au travail de ce comité, mais qu'il aurait dû envoyer un homme ici, alors qu'il en avait un dans ce même édifice, afin de rédiger un rapport des séances pour lui-même, pour sa propre édification, et jusqu'à ce que le dernier des témoins dont il se plaint ait été examiné. Comme question de fait, est-ce que M. Robinson savait que nous avions obtenu le coût de la matière grasse et pour le cultivateur et pour le fabricant de beurre avant qu'il ne se présentât au comité aujourd'hui?

Le TÉMOIN: Je ne puis dire. Je crois avoir fait la revue de la preuve. Quant à votre attaque contre les *reporters*, si l'on veut me permettre de le dire, sans répondre oui ou non, il n'y a personne qui le sache mieux que vous, vous qui manquiez si souvent à l'assiduité lorsque vous étiez *reporter* combien il est difficile d'avoir un *reporter* constamment à sa besogne.

M. HOCKEN: Je lui ai demandé s'il avait des renseignements réels et il a dit: Non.

Le TÉMOIN: Comme une grande partie des renseignements que vous aviez quand vous vouliez mettre la ville de Toronto en banqueroute.

M. SUTHERLAND: Il a parlé de la margarine comme étant fabriquée au Canada, et en vue de ce que le témoin a déclaré indiquant qu'il a quelques renseignements à communiquer à ce sujet: me permettra-t-on de poser une question au témoin relativement à la réponse de M. Fox? Je cite d'après la preuve. Il dit:—

> Dans l'oléomargarine vous avez une nourriture aussi bonne à manger que le beurre. Pourquoi donc devrait-on en prohiber la fabrication des ingrédients entièrement et leur vente au public? Tous les autres pays qui ont été de l'avant en ont et l'industrie laitière en ces pays n'en a pas souffert, du moins autant que je puis le savoir. Comme de raison les opinions sont partagées à ce sujet.

M. Sutherland:

Q. Quelle est votre opinion au sujet de ce que dit M. Fox qui prétend que l'oléomargarine donne autant de satisfaction que le beurre?—R. Je suis prêt à dire que si le comité avait pu obtenir de M. Fox, ou de qui que ce soit, le coût de fabrication de l'oléomargarine, cela aurait été très utile pour calmer ce malaise, et je désire tout autant faire disparaître ce malaise que le président,—et le capitaine Wallace ici présent connaît cette question. Il a mangé de l'oléomargarine à 16 cents la livre en Angleterre, et il a mangé de l'oléomargarine à 35 cents la livre au Canada, et il dit que l'oléomargarine qu'il a mangée en Angleterre est bien meilleure que celle qu'il a mangée au Canada.

Q. Je lis la déclaration de M. Fox, au cours de laquelle il dit qu'elle est presque aussi bonne que le beurre. Confirmeriez-vous cela?—R. Non, je ne le crois pas. J'ai toujours pensé que le fait d'admettre l'oléomargarine aurait absolument l'effet qu'il a eu; ce serait de faire augmenter le prix de l'oléomargarine sans faire baisser le prix du beurre, et que l'on fixerait le prix de l'oléomargarine aussi près que possible de celui du beurre, et qu'on ne diminuerait pas le prix de l'oléomargarine.

[M. John R. Robinson.]

Q. Avez-vous quelques renseignements à donner au comité relativement à la fabrication de l'oléomargarine en Canada?—R. Non, cela se trouve dans ce résumé que j'ai déposé entre les mains du secrétaire.

M. Douglas:

Q. Savez-vous si la *William Davies Company* fabrique de l'oléomargarine?—R. Non, on me dit qu'elle n'en fabrique pas. On me dit qu'elle envoie ses huiles grasses aux Etats-Unis et importe l'oléomargarine, et je puis ajouter que l'oléomargarine n'est plus en usage dans aucun pays, sauf aux Etats-Unis et au Canada, et que la compagnie Davis se prépare à fabriquer l'oléomargarine en Canada lorsqu'elle aura obtenu un monopole du brevet, de sorte que vous paierez probablement 35 cents la livre ce que vous payez actuellement 16 cents.

M. Davidson:

Q. Vous avez dit que vous n'aviez porté aucune accusation contre la *William Davis Company,* les paqueurs?—R. Non.

Q. Vous vous êtes servi des mots suivants: "Les paqueurs du Canada ont essayé de prouver, grâce au témoignage de M. Fox, que le pays ne payait pas assez cher pour le bacon"?—R. Oui.

Q. Pensez-vous que le pays ne paie pas assez cher pour le bacon?—R. Non.

Q. Pensez-vous que les paqueurs du Canada pourraient prouver cela d'une manière précise à ce comité?—R. Avec l'expérience que j'ai, je ne sais pas ce qu'ils pourraient prouver à ce comité.

Q. Pensez-vous que cette compagnie pourrait prouver d'une manière précise à ce comité que la population du Canada ne payait pas assez cher pour le bacon?—R. Non, je ne le crois pas, pas plus que je crois que le commerce libre puisse abolir les combines et diminuer le coût de la vie.

Q. Je vais vous lire cette phrase encore une fois: "Les paqueurs du Canada ont essayé de prouver, grâce au témoignage de M. E. C. Fox que le pays ne payait pas assez cher pour le bacon." Ne vouliez-vous pas laisser entendre que ces personnes avaient l'intention de venir ici et, grâce à de fausses représentations, mentir au comité?—R. Non, les paqueurs croient sincèrement qu'ils sont des philanthropes et qu'ils perdent de l'argent en fournissant des vivres à bon marché à la population. Ils le croient, et M. Fox l'a prouvé dans son témoignage.

Q. Vous pensez que vous connaissez mieux qu'eux le coût de fabrication?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Vous dites que vous pensez qu'ils étaient sincères lorsqu'ils ont fait ces rapports disant qu'ils vendaient actuellement le bacon. . . . R. Ils croient sincèrement qu'ils sont des philanthropes.

Q. Et vous pensez qu'ils agissaient de bonne foi lorsqu'ils ont fait cette déclaration?—R. Oui.

Q. Pensez-vous qu'ils agissaient de bonne foi?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Est-ce que je résume bien la situation, M. Robinson, en disant que vos articles prétendaient que ce comité, par suite de son manque d'habileté au cours de l'interrogatoire de M. Fox, n'a pas obtenu de lui les renseignements qu'il aurait dû obtenir?—R. N'a pas obtenu tous les renseignements.

Q. Et les principaux faits que le comité n'a pas obtenus au cours du témoignage de M. Fox étaient, d'abord, la marge des prix entre les prix du gros et ceux du détail, deuxièmement, de la composition du beurre pendant le temps passé dans l'entrepôt, et troisièmement, après la fabrication de l'oléomargarine?—R. Non.

[M. John R. Robinson.]

Q. Y a-t-il d'autres points?—R. Oui, il y en a d'autres.

Q. Quels sont-ils?—R. Ils ne se rapportent pas seulement à M. Fox, mais cela....

Q. Un moment, nous vous interrogeons sur les articles que vous avez écrits sur le témoignage rendu devant ce comité par M. Fox. Maintenant, vous dites que nous devrions obtenir d'autres renseignements de M. Fox sur ces points-là et sur d'autres. Quels sont les autres points que vous avez à l'esprit et sur lesquels M. Fox aurait dû être examiné?—R. Le point que je veux dire est le suivant et j'espérais que le comité nous mettrait en état, lorsque son investigation serait terminée, de pouvoir dire: il en coûte tant pour produire une livre de beurre, une livre de beurre vaut tant, il en coûte tant au consommateur; une livre de bacon vaut tant et elle coûte tant au consommateur, et ainsi de suite pour tous les articles, de sorte que la population pourrait constater le résultat de l'investigation de ce comité et dire: "Maintenant, on nous vole", ou "On ne nous vole pas."

Q. Et vous dites que le comité aurait dû demander à M. Fox des questions concernant le coût de production d'une livre de beurre, et le coût d'une livre d'oléomargarine?—R. Pas nécessairement de M. Fox; le comité aurait dû obtenir des résultats tellement précis que qui que ce soit....

Q. Nous vous interrogeons relativement au témoignage rendu par M. Fox. Quels sont les points sur lesquels le comité n'a pas interrogé M. Fox?—R. Pouvez-vous me dire combien vaut une livre de bacon?

Q. Attendez un moment, vous allez répondre à ma question, vous vous êtes plaint de ce que le comité n'avait pas interrogé M. Fox?—R. Oui.

Q. Maintenant, voulez-vous répondre exactement à ma question; sur quels autres points le comité n'a-t-il pas interrogé M. Fox?—R. Le comité n'a pas interrogé M. Fox sur un point: "Combien payez-vous pour un porc lorsqu'il arrive à votre entrepôt," et: "Combien ce porc et tous les sous-produits vous rapportent-ils lorsqu'ils quittent votre entrepôt?"

M. NESBITT: M. le Président, nous avons tous les renseignements que M. Robinson prétend que nous aurions dû obtenir de M. Fox.

M. Vien:

Q. Vous vous êtes plaint qu'il y avait d'autres points sur lesquels M. Fox n'avait pas été interrogé, outre ceux que vous avez déjà mentionnés?—R. Je me plains—Vous ne voulez pas me faire entrer dans tous les détails, M. Vien....

Q. Vous allez répondre à ma question, s'il vous plaît, vous avez parlé des porcs, parlons maintenant d'autres choses. Y a-t-il d'autres renseignements que nous n'avons pas demandés à M. Fox?—R. Il y a des points sur lesquels vous n'avez pas interrogé M. Fox sur toute la ligne, relativement à toutes sortes de choses. Les faits de la cause sont aussi mystérieux maintenant, qu'ils l'étaient auparavant.

Q. Voulez-vous nous donner des exemples?—R. Si vous voulez me donner une liste des articles qu'ils vendent, je le ferai.

Q. Vous le savez, vous accusez le comité de n'avoir pas interrogé M. Fox sur des points au sujet desquels vous avez tous les renseignements?—R. Pas du tout, je n'ai jamais prétendu une telle chose, je n'ai jamais douté de l'intelligence et du patriotisme du Comité.

Q. Vous accusez le Comité de n'avoir pas interrogé M. Fox sur certains points au sujet desquels il aurait dû éclairer le public?—R. Oui.

Q. Mais vous ne connaissiez pas les faits que M. Fox aurait pu porter à la connaissance de ce comité?—R. Je vous ai donné les faits relativement à l'oléomargarine, je vous ai donné les faits relativement au beurre, et je vous ai donné les faits relativement au bacon, et je vous ai donné des faits relativement à d'autres points sur lesquels je ne crois pas que vous ayez interrogé M. Fox, au point de vue du profit réalisé dans ses magasins de détail; le comité n'a pas obtenu la marge de profit.

[M. John R. Robinson.]

Q. Vous avez dit, il y a un moment que M. Fox avait rendu son témoignage de bonne foi?—R. Oui.

Q. Et vous avez dit aussi que M. Fox était à la tête d'une série de magasins de détail?—R. Oui.

Q. Lorsque M. Fox a dit, à la page 126 de la preuve, "M. le président, je puis vous donner les prix auxquels nous vendons aux marchands détaillants, et alors vous aurez la marge du marchand détaillant au consommateur. Quant à ce dernier écart je ne puis vous dire quoique ce soit." Vous avez prétendu que M. Fox connaissait tout ce qui se rapporte à la marge des prix des marchands de gros aux marchands détaillants, et vous prétendez que, se trouvant à la tête d'une série de magasins de détail, il connaissait la marge qui existe entre les prix du marchand détaillant et le consommateur?—R. Je prétends qu'il aurait dû le savoir, et je puis vous dire que si je vous avais donné une pareille réponse vous ne m'auriez pas laissé m'en tirer aussi facilement que M. Fox l'a fait.

Q. Vous prétendez que M. Fox n'agissait pas de bonne foi, lorsqu'il a dit à ce comité qu'il ne pouvait rien dire au sujet de la marge entre les prix du gros et ceux du détail?—R. Je n'ai absolument rien à faire avec la bonne foi de M. Fox. La question des motifs n'est pas de ce monde, mais du ciel, et je ne veux mettre en doute les intentions de qui que ce soit, mais je prétends que M. Fox n'a pas fait des déclarations complètes.

Q. Lorsque ce comité lui a demandé "Que connaissez-vous relativement à la marge entre les prix du gros et ceux du détail", et qu'il a répondu: "Je ne puis absolument rien vous dire", vous prétendez qu'il n'a pas tout dit; mais qu'il connaissait tout ce qui s'y rapporte?—R. Ou bien, il a pu oublier.

Q. J'aimerais que vous dissiez à ce comité quelle autre question il aurait dû poser à ce monsieur et qu'il ne lui a pas posée, lorsqu'il avait répondu, "Je ne puis rien vous dire à ce sujet". Vous prétendez que nous ne l'avons pas interrogé sur cela?—R. Je pense que si vous aviez été la moitié aussi énergique à l'égard de M. Fox que vous l'avez été à mon égard, le public en connaîtrait bien plus relativement au coût de la vie que ce qu'il en connait actuellement.

Q. Quels autres détails connaissez-vous pouvant éclairer ce comité sur ce que M. Fox aurait pu dire pour éclairer le public?—R. Il aurait pu dire à ce comité que la question du libre échange ou de la protection, introduite par lui, n'a pas du tout affecté la question des combines.

M. Davidson:

Q. Vous avez blâmé le comité pour n'avoir pas obtenu tous les renseignements relatifs au beurre?—R. Oui.

Q. Vous n'étiez pas sans savoir que ce comité a entendu ici même le surintendant des Fermes Expérimentales, les propriétaires des beurreries, et les autres cultivateurs importants qui ont rendu des témoignages très détaillés sur le coût du beurre?—R. Je sais que j'ai blâmé votre attitude en n'obtenant pas de M. Fox tous les renseignements qui nous auraient permis de rassurer le public.

M. Vien:

Q. Lorsqu'il avait dit qu'il n'en savait rien, vous prétendez que nous aurions dû continuer à l'interroger?—R. Comme vous l'avez fait avec moi.

M. Nesbitt:

Q. Il n'est pas juste de dire que nous avons obtenu les prix du gros auxquels les paqueurs ont vendu aux marchands détaillants; nous avons aussi obtenu des marchands détaillants les prix auquels ils vendent au public.—R. Voulez-vous demander à M. Nesbitt quel est ce prix, M. le Président?

[M. John R. Robinson.]

M. G. F. HENDERSON: Je suis ici, ce matin, pour remplacer M. Pringle, en qualité de conseil pour ce comité. J'ai pensé qu'il convenait de garder un silence absolu durant l'interrogatoire de ce témoin par les différents membres de ce comité, parce qu'il me semblait qu'il s'agissait de savoir si, oui ou non, les membres de ce comité avaient la compétence voulue pour conduire un interrogatoire des témoins, intelligents comme je sais que M. Fox l'est, et aussi comme je sais que M. Robinson l'est également. Je puis dire, monsieur, que je ne vois aucune raison de douter de l'habileté de ce comité à obtenir les renseignements qu'il faut obtenir, et, à moins que le comité ne le désire, je ne vois aucune utilité de continuer le procédé que nous suivons depuis une heure. Je serais très satisfait, et je jouirais beaucoup, d'une bataille d'arguments avec M. Robinson, mais je doute que nous en retirions une utilité quelconque.

M. HOCKEN: Cela veut dire que vous ne pourriez rien obtenir de lui.

Le témoin se retire.

M. GORDON W. SHANTZ est appelé, assermenté et interrogé.

M. Henderson:

Q. Qu'elle position occupez-vous dans la *Manitoba Cold Storage Company?*—R. Secrétaire-trésorier et gérant de la *Manitoba Cold Storage Company, Limited.*

Q. Depuis combien de temps cette compagnie fait-elle affaires?—R. Environ quinze ans.

Q. Depuis combien de temps en avez-vous la direction?—R. Depuis trois ans et demi.

Q. Que faisiez-vous avant cela?—R. J'étais secrétaire de la compagnie et comptable.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous à l'emploi de la compagnie?—R. Un peu plus de huit ans.

Q. Combien y a-t-il d'entrepôts frigoritiques en tout dans Winnipeg?—R. Voulez-vous dire des entrepôts frigoriques publics?

Q. Je veux dire des entrepôts frigoriques—votre entrepôt frigorifique tout simplement?—R. C'est un entrepôt frigoritique simplement, nous ne vendons ni n'achetons.

Q. C'est là la distinction—vous n'achetez ni ne vendez les produits que sont emmagasinés dans votre entrepôt?—R. Oui.

Q. Vous ne faites qu'emmagasiner?—R. Dans le but de mettre en entrepôt les marchandises périssables pour le compte des marchands de gros et de détail.

Q. Y a-t-il d'autre compagnies faisant ce commerce dans Winnipeg et de cette manière seulement?—R. Il n'y a qu'une autre compagnie faisant ce commerce exactement de la même manière que nous, c'est la "Winnipeg". Il y a un autre entrepôt frigorifique qui reçoit les marchandises et les emmagasine pour le public.

Q. Et ce dernier achète et vend les marchandises qu'il emmagasine?—R. Oui.

Q. Cet autre est-il un paqueur?—R. Un paqueur, oui.

Q. Quelle est la capitalisation du capital-actions autorisé de votre compagnie?—R. Notre capital-actions autorisé est de $300,000.

Q. De ce montant, combien est actuellement émis?—R. $218,700.

Q. Pouvez-vous dire si ces actions ont été émises contre remboursement en argent, ou pour de l'escompte ou contre des propriétés?—R. Une partie de ce montant a été émise pour de l'escompte, il y a quelques années, parce que la compagnie a jugé nécessaire de prélever des fonds pour des améliorations à son installation.

Q. Quel a été l'escompte, a-t-il été important?—R. Nos actionnaires ont pris les actions à 75 pour la valeur au pair.

Q. La valeur au pair étant de $100?—R. La valeur au pair étant de $100.

Q. Quelle quantité a été émise en vertu de cet arrangement?—R. Je n'ai pas les chiffres exacts. On ne me l'a jamais dit.

Q. De ces $218,700 était-ce la moitié, le tiers, ou le quart? Sans doute, vous voyez que je veux trouver le montant réel en argent placé dans cette industrie?—R. Vous voyez, cela s'est passé il y environ 6 ans, et il serait bien difficile de se rappeler cela.

Q. Vous vous rappellerez, n'est-ce pas, si le capital était alors de $100,000, de $150,000 ou de $200,000, et si cette émission représentait une partie importante? Le fait que les chiffres actuels sont de $218,700 devrait vous aider?—R. Nos actionnaires bénéficièrent d'environ $60,000 d'actions au pair.

Q. De sorte que vous étiez alors à court d'environ $15,000?—R. Oui.

Q. De sorte que ce montant de $218,700 est de l'émission au pair?—R. Emission au pair.

Q. Et le montant en argent serait exactement d'environ $15,000 moins élevé?—R. Oui.

Q. Cela représente un quart de $60,000, ce ne serait pas plus que cela?—R. Oui.

Q. Cela est suffisamment précis. Maintenant, quel a été votre chiffre d'affaires l'année dernière?—R. Cela se trouvait dans le rapport du revenu.

Q. Avez-vous apporté ce rapport?—R. Je ne l'ai pas apporté, cela n'était pas mentionné dans mon avis, et je n'ai pas apporté le rapport annuel parce que nous l'avons envoyé au commissaire du coût de la vie.

Q. Mais il ne s'agit pas ici de la Commission du coût de la vie.—R. J'ai la dépêche que l'on m'a envoyée, et cela n'est pas mentionné dans cette dépêche.

Q. Pouvez-vous me dire quel chiffre d'affaires vous avez fait l'an dernier?—R. Si je donne des chiffres de mémoire et que mon rapport ne donne pas les mêmes chiffres, on me blâmera.

M. Nessbit:

Q. Je suppose qu'on a pensé que vous étiez une compagnie commerciale?—R. Oui, j'ai moi-même pensé qu'on était sous cette impression.

Q. Mais vous avez tout simplement un entrepôt frigorifique?—R. Simplement un entrepôt frigorifique.

Q. Et de quelle manière faites-vous les charges?—R. Nous demandons un certain montant pour un article de dimensions déterminées, et si l'article n'est pas de dimensions déterminées, nous demandons un certain montant d'après la pesée.

Q. Nous ne voulons pas entrer dans tous les détails, pouvez-vous nous dire quel a été votre revenu brut, quel est le montant brut de ce que vous avez reçu du public l'an dernier? Si vous ne pouvez pas me donner les chiffres exacts, donnez-les moi du mieux que vous pourrez?—R. Si je me fie à ma mémoire, je puis bien m'éloigner beaucoup de la réalité.

Q. Vous devez certainement vous rendre compte que nous devons obtenir des renseignements. Et vous vous rendez certainement compte que lorsque nous étudions la question du coût élevé de la vie, nous voulons savoir si oui ou non vos charges sont raisonnables et, comme résultat, si vous demandez des prix trop élevés ou trop bas? Posons la question d'une autre manière; quel dividende avez-vous payé l'an dernier?—Huit pour cent.

Q. Combien avez-vous porté au fonds de réserve ou à d'autres fonds?—R. Environ $50,000.

Q. A quel fonds avez-vous porté ce montant?—R. Au surplus de profit ou au compte du revenu, comme nous l'appelons.

Q. Peu importe ce que vous l'appelez, un nom n'est toujours qu'un nom dans un cas de ce genre. Vus avez payé 8 pour 100, vous avez porté plus de $50,000 et vous avez dépensé, quel montant, durant l'année, pour des améliorations? La plupart des

[M. Gordon W. Shantz.]

entrepôts frigorifiques ont été agrandis au cours des dernières années?—R. Les seuls argents que nous ayons dépensés, l'ont été pour les réparations nécessaires.

Q. Je ne m'occupe pas des réparations nécessaires?—R. Nous n'avons rien dépensé pour des améliorations d'agrandissement.

Q. Ou pour l'acquisition de nouvelles propriétés?—R. Non, monsieur.

Q. Quel montant avez-vous mis de côté pour la dépréciation?—Nous avons mis de côté cinq pour cent sur les bâtisses et dix pour cent sur l'installation.

Q. Quelle comparaison représente ce montant avec le montant que vous avez mis de côté pour la dépréciation les années précédentes, durant la période qui a précédé la guerre?—R. C'est plus que ce que nous avons mis de côté pendant les quelques années qui ont précédé la guerre.

Q. Combien mettiez-vous de côté avant la guerre?—R. Approximativement la même chose.

Q. Vous venez de dire cinq et dix pour cent pour l'année dernière. Quelle est la valeur des propriétés sur lesquelles vous avez mis de côté cinq pour cent?—R. Notre dépréciation se monte à environ $25,000.

Q. Ce montant, dites-vous, comprend les bâtisses et l'installation.—R. C'est le total des bâtisses et de l'installation.

Q. Y a-t-il eu d'autres fonds, avez-vous payé des bonis à des employés ou à qui que ce soit durant l'année dernière? On a eu un peu cette habitude dans cette ligne de commerce, vous savez?—R. Nous avons payé $800 en boni l'an dernier.

Q. Seulement $800?—R. Seulement $800.

Q. Je suppose que c'était là une mode de guerre, vous n'avez pas fait cela avant la guerre?—R. Oui, nous avons fait cela avant la guerre.

Q. Si vous l'avez fait, il n'est que juste de le dire?—R. Oui.

Q. Depuis combien de temps est-ce la coutume dans votre compagnie?—R. Mon prédécesseur recevait un boni.

Q. Etait-il payé seulement au bureau de direction? Ce que je veux savoir, c'est, si les hommes sont employés à un certain montant par mois, comme le cas peut fort bien se trouver, sachant que la compagnie, pendant un certain nombre d'années, a payé des bonis, cela fait pratiquement partie des salaires. Cette coutume a-t-elle existé dans votre compagnie?—R. Avant la déclaration de la guerre aucun employé autre que ceux du bureau de direction ne recevait de boni; l'an dernier, comme l'année précédente, un petit boni a été payé à quelques employés, ceux que nous avons jugés dignes de ce boni. Mais l'an dernier, nous avons réparti $300 parmi les autres employés.

Q. Et cela est compris dans le total?—R. Oui.

Q. Y a-t-il eu autre chose ayant un caractère extraordinaire?—R. Il y a eu un item: il y a deux sections dans notre bâtisse, l'une de ces sections est une très vieille construction, l'autre est une construction isolée. La vieille section est bien délabrée et demande à être reconstruite dès que la chose sera possible. L'an dernier nous avons mis $20,000 de côté, en réserve, pour l'isolement do notre vieille bâtisse.

Q. Combien dites-vous?—R. $20,000.

Q. Pour une réserve?—R. Pour un nouvel isolement.

Q. Je vous ai, à la vérité, posé cette question il y a un moment, mais vous l'avez probablement oubliée. Y a-t-il autre chose?—R. Nous avons mis de côté un certain montant pour couvrir la taxe de guerre sur les profits.

Q. Quel est ce montant?—R. $8,000.

Q. Et votre taxe de guerre n'a-t-elle pas encore été calculée?—R. Nous avons envoyé notre rapport, mais nous n'avons rien reçu du ministère demandant le payement de cette taxe. Il y a aussi $3,000 pour l'an dernier. Ce compte se chiffre à $11,000 actuellement.

Q. Pourquoi gardez-vous $8,000 pour l'année dernière?—R. C'est approximativement le montant. Nous n'avions aucun moyen de calculer exactement ce que serait

[M. Gordon W. Shantz.]

le nouveau montant, parce que je crois qu'on a fait des modifications aux lois concernant la taxe l'an dernier. C'est tout simplement un montant approximatif.

M. HENDERSON: Nous avons un dividende de $17,496, nous dirons $18,000. Puis nous avons les $50,000, les $25,000, les $800 et les $20,000 de la réserve pour la construction. Cela nous donne $95,000 en plus des $18,000.

M. EULER: Comptez-vous dans ce montant le dividende de 8 pour 100?

M. HENDERSON: Je compte le dividende de 8 pour 100. Cela fait un peu moins de $18,000. Puis il y a eu les $50,000 de surplus, les $25,000 de dépréciation, les $800 de boni, et les $20,000 de la réserve pour la construction. Je ne tiens pas compte de la taxe de guerre.

M. Euler:

Q. Est-ce que tout cela est pour la même année?—R. Oui.

M. HENDERSON: De sorte, qu'après avoir payé votre taxe de guerre, vos profits nets pour l'année s'élèveraient à $113,800 sur un capital réel en argent d'un peu plus de $200,000?

M. NESBITT: Ce montant comprend la dépréciation?

M. HENDERSON: Cela comprend la dépréciation.

M. VIEN: Ce montant est tiré des profits de la compagnie durant l'année.

M. HENDERSON: On a déduit 5 et 10 pour 100?

Le TÉMOIN: Cinq pour 100 sur les bâtisses et dix pour 100 sur l'installation.

M. Reid:

Q. Qu'appelez-vous l'installation?—R. La machinerie.

M. Henderson:

Q. Il n'est que juste de dire cela; je parle d'après l'expérience que j'ai acquise dans un cas étudié récemment. Il y a beaucoup d'humidité autour de la bâtisse?—R. Il y en a naturellement beaucoup.

Q. Le caractère de la bâtisse est tel qu'il vous faut allouer un montant suffisant pour la dépréciation?—R. Oui, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. Quelle sorte d'installation est-ce, une usine à l'ammoniaque?—R. Oui.

M. HENDERSON: De sorte que je ne crois pas que le comité discute la question des cinq pour 100 et des dix pour 100 pour la dépréciation. Je pourrais peut-être enlever cela. Cela nous fait un montant de $58,800. Ce montant représenterait votre profit annuel net, ce semble, sur votre mise nominale de $218,700, et en réalité de $200,000.

M. Henderson:

Q. Quelle est la pratique de vos concurrents au point de vue des prix? Je suppose que vous savez combien ils demandent?—R. Nous savons très bien ce que demandent nos concurrents, mais pas exactement. Ils nous disent ce qu'ils demandent, mais ils ne s'en tiennent pas toujours à ces prix.

Q. Quelle comparaison y a-t-il entre leurs prix et les vôtres, d'après ce que vous en connaissez?—R. Je comprends qu'ils sont pratiquement les mêmes.

Q. Dans quelle situation se trouvent vos affaires; est-ce que tout l'espace disponible est employé?—R. Il ne l'a été que durant les dernières quelques années par suite des conditions anormales, mais, par suite de notre situation, il y a des périodes, de très longue périodes de l'année, pendant lesquelles nous ne faisons que très peu d'affaires. Une grande partie de notre personnel reste à ne rien faire.

[M. Gordon W. Shantz.]

Q. Avec qui faites-vous affaires, quels sont vos clients?—R. Le producteur et le marchand détaillant.

Q. Lorsque vous dites le producteur, de qui voulez-vous parler?—R. Le cultivateur, le beurrier et le préposé à l'abattoir; oui, c'est un producteur, pas précisément.

Q. Constatez-vous que les bouchers de l'endroit profitent de vos facilités?—R. Oui.

Q. Dans une grande mesure?—R. Non, pas dans la mesure dans laquelle ils devraient.

Q. Constatez que la maîtresse de maison achète en grande quantité lorsque les prix du marché sont bas et met ses provisions en entrepôt chez vous?—R. Oui, un grand nombre d'entre elles.

Q. Je crois que cela serait d'un intérêt tout particulier pour le comité. Dites-nous ce que vous savez à ce sujet.

Q. Dites-moi ce que vous savez?—R. L'an dernier, je crois que je puis le dire sans crainte d'être contre dit, un bon tiers de nos clients ont été des maîtresses de maisons privées.

Q. Puisque vous avez mis de côté un surplus cette année, aviez-vous des surplus véritable de nos clients.

Q. Quelle proportion de la quantité cela représenterait-il?—R. Il est difficile de faire une comparaison, parce qu'une caisse d'œufs ne se peut pas comparer à un plein wagon.

M. DAVIS: Cette compagnie peut bien avoir un surplus dont elle se sert à titre de capital.

M. HENDERSON: J'avais oublié cela.

M. Henderson:

Q. Puisque vous avez mis de côté un surplus cette année, aviez-vous des surplus quelconques de placés dans votre entreprise?—R. Oui, pendant quatre longues années nous n'avons pas payé de dividende.

Q. Quelles années?—R. Certaines années pendant lesquelles nous n'avons pas fait beaucouop d'argent.

Q. C'étaient les petites années?—R. De très petites années.

Q. Puisque vous n'avez pas votre rapport, quel est le montant de votre compte de surplus, quel que soit le nom que vous lui donniez?—R. Je ne me le rappelle pas. J'ai mentionné des montants approximatifs jusqu'ici. Ne pensez-vous pas qu'il serait plus juste.

Q. Je crois que ce serait très bien si vous vouliez nous envoyer tous ces renseignements?—R. Lorsque vous comparerez mes chiffres approximatifs avec les chiffres véritables, vous pourrez constater une différence.

Q. Vous rendez témoignage fidèlement et il n'est pas probable que vous soyez blâmé?

Par M. Devlin:

Q. Combien de dépêches avez-vous reçues?—R. J'en ai reçu trois.

Q. Est-ce que chacune de ces dépêches mentionnait ce que vous deviez produire devant ce comité?—R. Non, monsieur. Voici la première que j'ai reçue, "Quel jour, le plus tôt possible, pourriez-vous venir à Ottawa pour rendre témoignage devant le Comité sur le Coût de la Vie. Télégraphiez réponse." Elle ne contenait pas la nature du témoignage, et j'ai répondu: "Il me faut absolument être ici jusqu'à ce que la grève soit réglée. Si je vous télégraphiais le jour ,après le règlement de la grève, cela serait-il satisfaisant." Nous avons à faire face à la grève. Une explosion s'est produite chez nous, il y a deux mois, nous avons perdu notre surintendant et son adjoint, et par suite de la grève nous sommes très à court d'employés et je ne pouvais pas très facilement m'absenter. J'ai reçu une autre dépêche du comité, ignorant apparemment

la première dépêche que je lui avais envoyée, ou, du moins, on n'y faisait aucune allusion, me posant de nouveau la première question. " Indiquez le jour où vous pourrez vous présenter devant le Comité sur le Coût de la Vie, ici; apportant les factures de l'année dernière, avec une liste des actionnaires et des prix payés pour les actions que détient chaque actionnaire."

Le GREFFIER DU COMITÉ: La première dépêche a été envoyée par M. Howe et la deuxième par moi-même.

Le TÉMOIN: Je me trouvais embarrassé, ne sachant que faire.

Par M. Henderson:

Q. Paie-t-on, au Manitoba des subventions aux magasins avec entrepôt frigorifique, de la part du gouvernement provincial, ou fédéral?—R. Non, monsieur.

Q. Recevez-vous quoi que ce soit?—R. Absolument rien.

Q. De sorte qu'aucune partie de vos revenus ne consiste en subvention?—R. Non.

Par M. Davis:

Q. Avez-vous reçu une subvention quelconque lorsque vous avez fondé votre compagnie?—R. Non.

Par M. Reid:

Q. Vous n'avez pas profité de la subvention payée par le gouvernement fédéral?—R. Non, monsieur. Je n'en suis pas absolument certain, mais je crois que la loi n'était pas en vigueur lorsque notre compagnie a été constituée en corporation, et je ne crois que nous aurions pu demander cette subvention dans les circonstances.

Q. Quand votre compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. 1902 ou 1903. Il y aurait à peu près 15 ans.

Par M. Vien:

Q. Y avait-il d'autres entrepôts frigorifiques dans Winnipeg lorsque vous avez commencé vos affaires?—R. Il n'y avait pas d'entrepôts frigorifiques. Il y avait des réfrigérants à Winnipeg, mais pas d'entrepôts frigorifiques.

Q. Aucun entrepôt public pour l'entreposage frigorifique?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Faites-vous un commerce?—R. Nous n'en avons jamais fait.

Q. Pas du tout?—R. Non.

Q. Quant aux quantités de marchandises qui sont dans votre entrepôt? Y avez-vous d'importantes quantités pour des compagnies privées?—R. Nous envoyons des rapports tous les mois à la Commission du Coût de la Vie sur les différentes quantités de produits que nous avons dans notre entrepôt chaque mois.

Q. Vous avez ces rapports?—R. Oui, mais ils ne font pas mention des compagnies privées; on n'y trouve que les quantités totales.

Q. Cela peut nous induire en erreur parce que vous avez dit qu'un grand nombre de compagnies mettaient des marchandises en entrepôt pour leur propre compte?—R. Bien qu'il y ait un certain nombre de particuliers qui mettent des marchandises dans notre entrepôt, le montant total des produits qu'ils mettent ainsi en entrepôt est très petit, si on le compare aux autres produits.

Q. Pouvez-vous nous dire ce que les gros marchands mettent en entrepôt chez vous, et les quantités qu'ils mettent ailleurs?—R. Les gros marchands nous donntnt naturellement plus de travail que les petits marchands. Je ne puis pas vous donner les

[M. Gordon W. Shantz.]

quantités de marchandises qu'ils ont mis en entrepôt chez nous l'an dernier, parce que nous n'avons jamais établi de statistiques de cela.

Q. Vous en tenez compte?—R. Nous tenons compte des quantités totales.

Q. Prenez, par exemple, le beurre, qui met le plus de beurre en entrepôt chez vous?—R. Bien, on ne peut pas dire qu'une compagnie en particulier soit celle qui met le plus de beurre en entrepôt chez nous, il y en a en réalité cinq ou six qui mettent du beurre en entrepôt chez nous.

Q. Nommez une des compagnies importantes qui mettent des quantités considérables en entrepôt chez vous?—R. La *Crescent Creamery Company.*

Q. Quand met-elle son beurre en entrepôt par quantités considérables?—R. D'ordinaire, le beurre est toujours mis en entrepôt durant les mois de juin et de juillet.

Q. L'an dernier la *Crescent Creamery* a-t-elle entreposé de grandes quantités chez vous?—R. Une quantité assez considérable.

Q. Pendant combien de temps a-t-elle laissé chez vous le gros de cette quantité?—R. Elle a laissé le gros de cette quantité jusque vers le mois de septembre.

Q. Jusqu'au mois de septembre seulement?—R. Septembre ou octobre.

Q. Et combien de temps a-t-il fallu, après le mois de septembre, pour sortir de l'entrepôt toute cette quantité?—R. Sans doute, cette compagnie se trouve dans une position un peu différente de celle des autres compagnies; elle ne vient pas chercher son beurre à mesure qu'elle en a besoin pour son commerce, parce qu'elle possède elle-même un entrepôt frigorifique, et juste à cette période de l'année, son entrepôt frigorifiqu est vide et elle peut par conséquent prendre son beurre dans notre entrepôt et le mettre dans le sien.

Q. Voulez-vous me nommer un autre de vos principaux clients?—R. *The T. Eaton Company.*

Q. Cette compagnie entrepose-t-elle ses marchandises durant les mois de juin et de juillet?—R. Durant les mois de juin et de juilet.

Q. A-t-elle entreposé une grande quantité de marchandises l'an dernier?—R. Une assez grande quantité.

Q. Quand a-t-elle sorti ces marchandises?—R. Il en restait bien peu au jour de Noël.

Q. Toute la marchandise était pratiquement sortie au jour de Noël?—R. Oui.

Q. Comment l'a-t-elle sortie?—R. En quantités plus ou moins considérables selon ses besoins.

Q. Par jour ou par semaine?—R. Presque chaque jour . En petites quantités, par chargements de wagonnets peut-être.

Q. Semblait-elle se hâter à la sortir?—R. Elle sort sa marchandise à mesure qu'elle en a besoin, selon la demande.

Q. Vous n'avez aucune idée du prix de cette marchandise à son entrée et à sa sortie de l'entrepôt?

M. Henderson:

Q. Connaissez-vous un client important qui a entreposé des produits durant les mois de juin et de juillet et qui les y a laissés jusqu'à l'hiver suivant?—R. Nous avons une quantité plus ou moins grande de beurre en entrepôt après le jour de Noël, mais cette quantité est bien petite si on la compare à la quantité entreposée durant les mois de juin et de juillet, mais le beurre frais n'entre pas à l'entrepôt avant ce temps.

Le PRÉSIDENT: Avant que le comité s'ajourne, j'aimerais à faire une déclaration pour compléter ce que j'ai dit hier relativement à la partie plus ou moins sensationnelle du témoignage rendu ici par M. Patton. Lorsque j'ai fait cette déclaration, je n'avais aucunement l'intention de faire des réflexions sur le rapport des témoignages paru dans la presse. La déclaration que j'ai faite se rapportait aux titres. J'ai lu le rapport complet du témoignage rendu par M. Patton et j'ai lu aussi le rapport de ce

[M. Gordon W. Shantz.]

témoignage tel que donné dans les journaux. Quant au corps du témoignage tel que donné dans les journaux, je crois qu'il a été fait avec toute l'exactitude raisonnable, ce à quoi je voulais faire allusion, c'était les titres. Il y avait apparemment un désir de souligner la partie sensationnelle et d'appuyer un peu trop sur certaines déclarations. Je veux expliquer bien clairement que mes remarques se rapportaient aux titres, et que le corps du rapport des journaux est parfaitement légitime.

Le comité s'ajourne.

Le comité a repris ses délibérations à trois heures de l'après-midi, sous la présidence du président, M. Nicholson.

GORDON W. SHANTZ est rappelé.

M. Henderson, C.R.:

Q. M. Shantz, je vais vous demander d'envoyer à ce comité, dès que vous serez rendu chez vous (et s'il vous plaît en prendre note) des copies de rapports annuels y compris l'année de la fondation de votre compagnie—je veux dire l'émission de nouvelles actions—y compris l'année de l'émission de nouvelles actions et, à partir de cette année-là jusqu'à la fin. Je crois que cela couvre tout votre terrain.—R. Il nous faudra vous envoyer des copies. Nous avons déjà envoyé les rapports eux-mêmes.

Q. Veuillez ne pas oublier que ce comité est absolument distinct de toutes les autres commissions du gouvernement . Envoyez des copies des rapports annuels au secrétaire du comité sur le coût élevé de la vie, M. V. Cloutier?—R. Très bien.

Q. Voulez-vous nous dire les noms du président et des directeurs de votre compagnie?—R. Oui, j'ai la liste des actionnaires.

Q. Si vous avez une liste, veuillez simplement la produire.—R. Oui, et les actions que détient chacun d'eux.

Q. Vous me remettez une liste des actionnaires de la compagnie de même que le montant d'actions, au pair, détenu par chacun d'eux?—R. Oui.

Q. Il y a de très bons noms sur cette liste. Qui est président de votre compagnie?—R. M. W. A. Black.

Q. Quels sont les directeurs de la compagnie?—R. A. R. Dobel en est le vice-président. R. J. Mackenzie, Joseph Taylor, R. J. Andrews. Ce sont les cinq directeurs, y compris le président et le vice-président.

Q. Je vois que la succession Murray, d'Edinburg, détient le plus grand nombre d'actions?—R. Oui.

Q. Est-ce un simple placement?—R. Oui, c'est un placement. Elle possède aussi une hypothèque sur notre propriété.

Q. La succession Murray possède cinq cent cinquante actions?—R. Oui.

Q. M. Black vient ensuite? Vous dites que la suggestion Murray possède une hypothèque sur votre propriété?—R. Oui.

Q. Elle ne s'occupe pas des affaires d'entrepôt frigorifique dans les vieux pays?—R. Non.

Q. Elle n'est pas propriétaire d'entrepôt frigorifique?—R. Non, monsieur.

Q. C'est un simple placement?—R. Oui, la succession de sir John Murray. Vous en avez peut-être entendu parler.

Q. Ce nom me semble familier?—R. Oui, il est mort il y a environ trois ans.

Q. De quoi s'occupait-il?—R. C'était un explorateur de quelque sorte.

Q. M. Black est de Montréal?—R. Oui, de la *Ogilvy Flour Mills.*

Q. Il possède quatre cent cinq actions?—R. Oui.

[M. Gordon W. Shantz.]

Q. R. J. Mackenzie est un autre de vos directeurs et un des actionnaires importants?—R. Oui.

Q. Quel Mackenzie est-ce?—R. Rod. Mackenzie, de "Mackenzie and Mann." Il est le fils de sir William Mackenzie. Ce n'est pas un directeur actif. Je suis au service de la compagnie depuis huit ans et je ne l'ai jamais vu.

M. Devlin:

Q. Où est-il employé?—R. Il a différentes occupations. Il a fait partie de la compagnie *Mackenzie and Mann* pendant un certain temps et il a d'autres intérêts dans l'Ouest.

Q. Est-ce un financier?—R. Plus ou moins.

Q. Les Murray: Quels sont ces gens? La succession Murray?—R. Sir John Murray, d'Edinburg, Ecosse.

Q. Et les Black; sont-ce les Black de la *Ogilvy Flour Mills*?—R. M. W. A. Black a transféré une certaine partie de ces actions à sa femme et à sa famille—ses parents les plus rapprochés.

Q. Ont-ils tous des intérêts dans la *Ogilvy Flour Mills*?—R. Je ne connais pas les intérêts qu'ils ont dans cette compagnie.

Q. Quel est cet homme Andrews?—R. P. C. Andrews?

Q. Oui.—R. C'est le gérant d'une houillère au lac Bruell, Alberta. Il n'a aucun intérêt dans la compagnie *Mackenzie and Mann.*

Q. Il n'a aucun intérêt dans cette compagnie?—R. Non.

Q. Est-ce un de leurs parents?—R. Pas que je sache.

Q. Le très honorable sir Robert Borden?—R. Oui, c'est le premier ministre.

Q. Il possède neuf mille cinq cents actions?—R. Oui.

M. Henderson:

Q. Neuf mille cinq cents dollars?—R. Oui, c'est tout simplement un placement. Je n'ai jamais vu sir Robert personnellement pendant tout le temps que j'ai été au service de la compagnie. Il ne s'y intéresse pas activement.

Q. Quel montant a été payé sur ces parts, dites-vous, en argent sonnant. J'ai parlé d'un montant approximatif de dix ou quinze mille dollars, lequel montant représenterait l'escompte accordé aux actionnaires qui ont accepté l'offre qui leur a été faite.

M. Stevens:

Q. Vous voulez dire que vous avez offert une escompte s'ils payaient la balance des actions qui n'étaient pas payées?

M. HENDERSON, C.R.: Non. Il a dit qu'ils avaient offert un certain nombre d'actions aux actionnaires d'alors à soixante-quinze cents dans le dollar. Il a dit qu'environ soixante mille dollars d'actions au pair avaient été achetées par les actionnaires. Cela représenterait approximativement quinze mille dollars de moins que la valeur réelle des actions. J'ai soustrait ces quinze mille dollars, vous vous rappelez, de l'estimation nette de deux cent dix-huit mille sept cents dollars, mais je viens justement de demander au témoin d'envoyer au comité les copies des rapports annuels, y compris l'année au cours de laquelle cette transaction a été faite, et les années subséquentes, afin qu'on puisse disséquer ces rapports.

M. STEVENS: Je crois qu'en interrogeant les témoins sur la question des entrepôt frigorifiques, le point qui intéresse réellement le comité et qui devrait être très bien éclairci, c'est de savoir si oui ou non les entrepôts frigorifiques servent à accumuler les vivres.

[M. Gordon W. Shantz.]

M. HENDERSON: Nous avons étudié cette question cet après-midi.

M. STEVENS: J'ai posé une ou deux questions cet avant-midi, mais je crois que c'est là le point important.

M. HENDERSON: J'ai demandé deux choses, si cette exploitation se faisait équitablement, et l'autre. C'étaient deux points très importants.

M. STEVENS: Je n'ai pas eu l'avantage d'entendre tout le témoignage rendu par ce témoin ce matin, mais d'après ce que j'en sais, cette entreprise est administrée sur une base équitable d'affaires, et si tel est le cas, je crois que la chose devrait être absolument claire, mais si l'on se sert des entrepôts frigorifiques pour l'accumulation des vivres, nous devons le savoir, et nous voulons le savoir, nous voulons que le public le sache, et si nous faisons cela tout le monde en bénéficiera.

M. Henderson:

Q. Finissons-en d'abord avec la question de ce qu'il en coûte au public pour se servir de ces entrepôts frigorifiques. Avez-vous une copie de votre trafic?—R. Oui. J'ai une copie de notre tarif général dont je ne tiens pas compte dans certains cas, faisant des concessions spéciales, selon le montant d'affaires que nous donnent les clients.

Q. Depuis combien de temps ce tarif est-il en vigueur?—R. Ce tarif n'est en vigueur que depuis environ six mois. Une partie de ce tarif n'est en vigueur que depuis quelques mois.

Q. Je crois que vous avez quelque peu augmenté vos taux dans ce tarif?—R. Absolument.

Q. Vous n'avez pas baissé les taux?—R. Non.

Q. Quelle serait l'augmentation générale?—R. Quelle est l'augmentation générale?

Q. Oui?—R. L'augmentation moyenne serait d'environ vingt pour cent.

Q. Environ vingt pour cent?—R. Oui. Le tarif a été augmenté, il y a six mois.

Q. C'est la moyenne?—R. Oui.

Q. Depuis combien de temps ce tarif était-il en vigueur?—R. Il a été augmenté plusieurs fois durant la période de la guerre.

Q. Quelle relation y a-t-il alors entre votre tarif actuel et, disons, votre tarif de 1913?—R. Je faisais allusion à la différence existant entre ce tarif et celui de 1916, lorsque j'ai mentionné l'augmentation moyenne de vingt à vingt-cinq pour cent.

Q. Pendant la période de la guerre vous avez augmenté vos taux de vingt à vingt-cinq pour cent?—R. Oui. Nos dépenses ont beaucoup augmenté. Les frais de la main-d'œuvre seuls ont augmenté de cent pour cent. Le coût de la vie a augmenté d'environ quatre-vingt-cinq pour cent, et il n'a baissé que de dix pour cent depuis le mois de février dernier.

Q. Pouvez-vous nous dire combien il vous en coûte pour exploiter votre industrie?—R. Cela varie beaucoup.

Q. Votre rapport annuel indiquera-t-il cela?—R. Oui.

Q. D'année en année?—R. Oui, monsieur.

Q. Parlons maintenant de l'autre question que M. Stevens a mentionnée il y a un moment, et à laquelle vous avez fait allusion ce matin. Est-il vrai que les gens ont l'habitude (pour me servir d'une expression courante) d'accumuler les vivres dans les entrepôts frigorifiques?—R. Notre position est la suivante. Nous recevons les marchandises des producteurs, ou des marchands de gros ou des marchands détaillants, et nous les mettons dans l'entrepôt, et nous les leur remettons lorsqu'ils les demandent. Nous pouvons bien être la cause de l'accumulation des vivres.

Q. Je ne dis pas que vous accumulez les vivres, et je comprends très bien que vous ne voulez pas laisser aller vos clients à moins que vous n'y soyez obligés, mais il s'agit

ici d'une obligation si la coutume existe, et personne ne peut vous blâmer?—R. C'est pourquoi j'ai fait cette remarque, M. Henderson, que nous pouvons bien être la cause de l'accumulation des vivres.

Q. A-t-on l'habitude d'accumuler les vivres à Winnipeg? Nous avons entendu dire que c'était une pratique à Winnipeg?—R. Il n'y a pas eu d'accumulation, que je sache.

M. Stevens:

Q. Laissez-moi vous poser une question directe. Avez-vous gardé dans votre entrepôt les dix mille livres de poulets que la Compagnie de Sir Joseph Flavelle a détruites il y a quelque temps?—R. Non, monsieur, cela s'est trouvé dans l'entrepôt de la William Davis, à Winnipeg.

Q. Avez-vous eu connaissance que l'on ait sorti des vivres en mauvais état de votre entrepôt, peu importe la quantité, qu'on les ait condamnés et incinérées?—R. On en a sorti une certaine quantité par suite de l'explosion qui s'est produite chez nous il y a quelques mois.

Q. Cela est excusable ou explicable? Mais qu'on ait sorti des marchandises trop longtemps en entrepôt?—R. Non, pas chez nous.

Q. Vous ne connaissez aucune marchandise?—R. Non.

Q. Etes-vous bien certain de cela?—R. Absolument certain. Les marchandises peuvent naturellement se détériorer, même dans les entrepôts frigorifiques si on les y garde trop longtemps, mais un client ne nous dit pas qu'il va envoyer ses marchandises à l'incinérateur lorsqu'il les a sorties.

Q. Les inspecteurs visitent-ils ces entrepôts?—R. Oui, un inspecteur de la cité.

Q. Connaissez-vous des cas où l'inspecteur ait condamné les marchandises qui étaient dans votre entrepôt?—R. Il y a des cas, mais pour de petites quantités.

Q. Donnez-nous un exemple. Donnez-nous une quantité comme exemple. Il se peut qu'elle ne soit pas exacte, mais donnez les chiffres que vous pensez couvrir la quantié?—R. Nous gardons des légumes qui se détériorent très vite.

Q. Gardez-vous des pommes de terre?—R. Oui.

Q. Avez-vous déjà eu connaissance d'une centaine de poches de pommes de terre?—R. Non.

Q. Vous n'avez jamais eu connaissance d'aucune quantité de ce genre?—R. Non.

Q. Ou d'oignons?—R. Non.

M. Sutherland:

Q. Des œufs?—R. Non, pas d'œufs du tout.

Q. Des viandes?—R. Non, les viandes, si on les garde de la bonne manière, se garderont pendant des années.

Le président:

Q. Des volailles?—R. Non, il n'y a pas de volailles dans cet endroit. Il n'y a des légumes que de temps en temps, lesquels sont importés de la Californie ou de la Colombie Britannique.

M. Stevens:

Q. C'est la perte ordinaire?—R. La perte ordinaire. Elle peut être due à un mauvais emballage.

Q. Nous essayons de découvrir la quantité que l'on prétend avoir été prise dans un entrepôt frigorifique. Avez-vous eu connaissance ou pouvez-vous déclarer défini-

[M. Gordon W. Shantz.]

tivement—nous voulons des renseignements précis?—R. Je puis déclarer catégoriquement que les marchandises peuvent se détériorer dans les entrepôts frigorifiques. De la négligence de la part d'un ingénieur peut gâter pour cent mille dollars d'œufs en une nuit, mais nous avons été assez chanceux pour ne pas à avoir à souffrir d'une perte de ce genre.

M. Devlin:

Q. J'aimerais vous poser une question. On a prétendu—c'était la rumeur, et je ne crois pas aux rumeurs—qu'au commencement de la grève à Winnipeg, votre entrepôt frigorifique contenait deux millions et demi de livres de produits. J'aimerais savoir si cela est vrai?—R. Par le mot produit, entendez-vous les viandes, le bœuf et le porc?

Q. Oui.—R. Oui, il y avait cette quantité.

M. Henderson, C.R.:

Q. Est-ce une chose anormale?—R. C'était anormal à cette époque de l'année, parce que, comme question de fait, la plus grande partie de cette quantité était destinée à l'exportation. La plus grande partie de cette quantité était du bœuf.

M. Devlin:

Q. Cela n'était pas destiné à la consommation dans l'Ouest?—R. Non.

Q. C'était pour exporter en Angleterre et dans d'autres pays?—R. Oui. Les envois par bateaux ont été retardés par suite des conditions qui ont existé depuis la signature de l'armistice. Le gouvernement a simplement annulé ses contrats et nous n'avons reçu aucun ordre d'expédier ces produits pendant quatre ou cinq mois.

Q. Que sont devenus ces produits?—R. Nous avons des ordres à ce sujet. On est à sortir ces produits maintenant. Comme question de fait, si la grève ne s'était pas déclarée lorsqu'on a commencé à les sortir, tout serait en ordre aujourd'hui. On y travaillait lorsque je suis parti.

Q. Y en a-t-il encore de cette quantité?—R. Il y en avait lorsque je suis parti.

Q. Etait-on à court de ces produits chez les marchands de détail ou ailleurs?—R. On était à court, mais la demande n'est pas aussi considérable pour le bœuf gelé, sur les marchés de l'endroit, que pour le bœuf frais. Les gens aiment toujours mieux le bœuf frais et le préfèrent au bœuf gelé; de sorte que depuis la déclaration de la guerre, on a été court, mais on n'a jamais été à court de bœuf gelé.

Q. Pourriez-vous obtenir un prix plus élevé en l'exportant?—R. Je ne puis rien vous dire au sujet des prix, parce que ce bœuf appartient aux abattoirs.

M. HENDERSON, C.R.: Ce n'est ni un acheteur ni un vendeur.

M. Stevens:

Q. A qui appartient cette viande?—R. A diverses compagnies, *The Swift Canadian Company, Gordon, Ironsides and Fair,* et diverses compagnies.

Q. La compagnie Swift n'a-t-elle pas d'entrepôt frigorifique?—R. Non, cela ne la paierait pas d'en avoir un. Je vous ai déjà dit que nous pouvions être la cause indirecte de l'accumulation des vivres.

Q. Avez-vous reçu l'ordre d'exporter ce contrat?—R. Il a été retardé en attendant l'arrivée des bateaux.

Q. On est actuellement à en faire l'exportation?—R. On m'a dit que oui. On prépare actuellement cette viande pour l'exportation.

M. Sutherdland:

Q. Il y en avait encore une grande partie lorsque vous êtes parti?—R. Oui.

[M. Gordon W. Shantz.]

M. Henderson, C.R.:

Q. Revenons à cette question d'accumulation. C'est l'impression générale parmi le public—et ce comité aimerait vérifier la chose ou désabuser l'esprit du public—que les marchands ont accumulé leurs produits alimentaires, et donnent pour raison, que les marchands achètent leurs marchandises pendant la période où les prix sont bas et les gardent en entrepôt jusqu'à la période où les prix sont élevés?—R. C'est là le sens du mot "accumulation" tel que je l'entends.

Q. Je n'ai pas dit la "saison d'hiver" parce que c'est là la dernière fonction d'un entrepôt frigorifique que de distribuer les vivres d'une manière convenable, mais les marchandises sont-elles ainsi gardées en attendant que les prix du marché soient élevés au lieu d'être distribuées d'une manière convenablement par tout le pays?—R. Les marchandises doivent être—il y a toujours une certaine quantité de spéculation, mais le fait de placer une certaine quantité de marchandises dans un entrepôt frigorifique fait disparaître la spéculation parce qu'on peut alors livrer la marchandise six mois avant le temps.

Le président:

Q. Je crois que le comité admettra que la principale fonction d'un entrepôt frigorifique est de garder des produits, le beurre, par exemple, au mois de juin et au mois de juillet, pour être distribué l'année suivante. D'après ce que vous connaissez des opérations de votre propre entrepôt frigorifique, avez-vous constaté durant les mois de décembre, janvier et février, alors que les produits mis en entrepôt aux mois de juin et de juillet auraient dû être distribués, que ces produits n'étaient pas distribués, mais qu'on les accumulait et qu'on ne les mettait pas sur le marché comme on aurait dû le faire?—Non, je ne connais aucun cas de ce genre. Si on établit une comparaison d'année en année, à cette période de l'année, il n'y avait pas de beurre accumulé.

Q. Parlons du beurre, alors. Gardait-on ainsi du beurre—du beurre ou d'autres produits laitiers—ou une quantité quelconque du surplus de l'approvisionnement entrant cette année?—R. Pas en bien grande quantité. Il y en a toujours une certaine quantité qui est laissée dans l'entrepôt par des clients, tels que les hôtels et les cafés, mais pas par les marchands.

M. Stevens:

Q. Vous êtes certain de cela?—R. Le beurre est toujours retiré avant que le nouveau beurre arrive.

Q. L'avait-on complètement retiré le printemps dernier?—R. Oui.

Le président:

Q. Les œufs?—R. C'est la même chose pour les œufs. Lorsqu'un client oublie et laisse ses œufs dans l'entrepôt, nous lui écrivons immédiatement et nous lui disons de venir les chercher. La chose ne se produit pas avec les œufs. Ils ne se gardent pas d'une année à l'autre, propres au commerce.

M. Sutherland:

Q. Pendant combien de temps le beurre se gardera-t-il?—R. Deux ans, et ce sera encore du bon beurre.

Q. Pendant combien de temps pouvez-vous garder des œufs?—R. Je ne les garderais pas plus longtemps que neuf ou dix mois, selon la saison durant laquelle ils ont été produits. Les œufs pondus pendant la saison chaude ne se conserveront pas aussi bien que les œufs pondus pendant la saison froide.

Q. Gèlent-ils?—R. Des œufs ont gelé par suite de négligence.

[M. Gordon W. Shantz.]

M. Euler:

Q. Cela ne les gâtent pas?—R. Non, je ne le crois pas.

M. Stevens:

Q. Avez-vous eu connaissance d'un cas où des produits étaient laissés dans votre entrepôt au lieu d'être mis sur le marché—le client refusant de les mettre sur le marché—et où ce client, après avoir été averti par votre compagnie de venir les chercher les ait sortis de l'entrepôt et les ait rapportés à l'entrepôt sous le nom d'un autre marchand? Est-ce une pratique établie?—R. Quelle serait l'utilité de cela? N'allez pas croire que je veuille éviter votre question, mais j'aimerais à avoir un peu plus de renseignement à ce sujet.

Q. Je puis bien ne pas connaître ces pratiques aussi bien que vous, mais je comprends que les marchands doivent faire rapport au Contrôleur des Vivres?—R. Non, je n'ai jamais entendu de cas de ce genre.

Q. Vous pourriez pas le savoir?—R. Lorsqu'ils sortent les produits et les rapportent à notre entrepôt?

Q. Comment le sauriez-vous?—R. Parce que nous avons des marques sur les marchandises, et à moins qu'on enlève ces marques, ou qu'on mette les marchandises dans de nouveaux paquets, nous le saurions toujours.

Q. Vous avez des marques sur les paquets?—R. Oui.

Q. Vous auriez ainsi de grandes chances de le savoir?—R. Nous aurions certainement de grandes chances de le savoir, si cela se faisait.

Q. Mais vous êtes prêt à déclarer que vous ne connaissez aucun cas où cela a été fait par les marchands?—R. Aucun. Il n'y aurait aucun avantage pour nos clients de faire cela, parce que lorsque nous faisons nos rapports sur les marchandises en entrepôt chaque mois, les marchandises contenues dans l'entrepôt sont indiquées par des quantités totales, mais ces marchands, privément, ont leurs rapports particuliers à faire; ils doivent aussi faire des rapports chaque mois et cela n'apporterait aucun avantage à un de nos clients de faire cela.

Q. D'après ce que vous savez, cela ne se fait pas?—R. D'après ce que je sais, cela ne se fait pas.

M. Henderson, C.R.:

Q. Le beurre est-il manutentionné, composé ou mélangé (servez-vous de l'expression que vous voudrez) dans votre entrepôt?—R. Non, pas dans notre entrepôt.

Q. Il en sort exactement comme il y est entré?—R. Il en sort exactement comme il y est entré. J'ai écouté avec intérêt les remarques de M. Robinson au sujet du beurre.

Q. Comprenez-vous quelque chose à la question de l'humidité dans le beurre?—R. Je sais très bien que le gouvernement fédéral alloue un certain montant d'humidité, mais il impose une amende lorsqu'il y a plus d'humidité que la quantité permise dans le beurre. Comme question de fait, pour votre gouverne, deux lots de beurre ont été saisis par les inspecteurs du gouvernement quelques jours avant mon départ, ce qui indique que les inspecteurs accomplissent très bien leur devoir sous ce rapport.

Q. Ce beurre qui a été saisi contenait trop d'humidité?—R. Oui.

Q. Connaissez-vous très bien le commerce du beurre — assez pour être en état de dire si cela paierait un producteur de mettre une quantité excessive d'humidité dans le beurre au moyen d'pn procédé mécanique? — R. Bien peu.

Q. Les frais de ce faire seraient-ils compensés? — R. Oui, j'en suis certain.

Q. Une pratique de ce genre existait-elle avant la mise en force de cette loi? — R. Oui, sans doute. Il existait une pratique de ce genre; c'est pour cette raison que la loi a été mise en vigueur.

Q. Votre expérience vous dit que c'est pour cette raison que la loi a été mise en vigueur? — R. Absolument.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que deux lots ont été saisis parce qu'ils contenaient trop d'humidité? — R. Oui.

Q. Cette humidité y avait été mise par les fabricants de beurre?—R. Je ne sais pas comment elle y avait été mise. Elle y avait été mise avant que le beurre soit mis dans notre entrepôt.

Q. Ce beurre vous vient directement de la beurrerie? — R. Non. Pas de la beurrerie. Il nous vient du marchand de gros ou du commissionnaire. Je crois que l'un des deux lots dont j'ai parlé venait d'un marchand de gros, et l'autre venait d'un commissionnaire.

Q. Avait-il été expédié par fret ou comment? — R. Il a été envoyé par wagons, et nous a été livré par camions. C'est tout ce que nous en savons, sauf que lorsqu'il est expédié par fret, nous recevons la facture des frais.

Q. Vous savez que l'excès d'humidité ne peut pas être mis dans le beurre sans que le beurre soit travaillé de nouveau? — R. Il est impossible de ce faire, sans le travailler de nouveau.

M. Reid:

Q. Savez-vous s'il existe une machine quelconque au moyen de laquelle on puisse mettre un excès d'humidité dans le beurre? — R. Je n'en connais aucune. L'idée me semble ridicule.

Q. Elle me semble ridicule, à moi aussi. — R. Le beurre qui est mis dans notre entrepôt y est gardé à une température de zéro et il est aussi dure que le roc.

Q. Supposez qu'une compagnie constate que son beurre ne contient pas assez d'humidité et qu'elle désire y ajouter de l'humidité, quel serait le coût du travail de travailler de nouveau ce beurre afin d'y ajouter de l'humidité? — R. Je ne puis pas vous dire ce que cela coûterait. Vous pourrez obtenir ce renseignement d'une beurrerie.

M. NESBITT: M. Shantz dit qu'il ne connait aucune méthode d'ajouter de l'humidité autre que celle de le travailler de nouveau.

M. STEVENS: La chose se fait, mais nous avons un système d'inspection très efficace qui en fait une entreprise tout à fait désavantageuse.

M. Reid:

Q. Avez-vous eu connaissance, M. Shantz, que l'on ait mis du beurre en entrepôt chez vous, qu'on l'ait retiré et qu'on l'ait travaillé de nouveau, ou qu'on lui ait fait subir un procédé quelconque pour y ajouter de l'humidité afin de le rafraîchir? — R. Je n'ai pas eu moi-même connaissance de ce fait, mais je suppose que cela a dû se faire.

M. PRINGLE, C.R.: Puis-je poser une question au témoin, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Certainement, monsieur Pringle.

M. Pringle, C.R.:

Q. Avez-vous déjà eu connaissance que l'on ait vendu un mélange d'oléomargarine et de beurre en disant que c'était du beurre de crèmerie?—R. Un mélange d'oléomargarine et de beurre?

Q. Oui? — R. Non, monsieur; je n'en ai jamais entendu parler.

Q. Il y a peu de temps, la chose a été faite à Montréal, et le mélange a été confisqué et l'homme a été puni. Je me demandais si quelque chose de ce genre se produisait dans l'Ouest. La faute à Montréal était de faire ce mélange et de le vendre

[M. Gordon W. Shantz.]

pour du beurre? — R. Les lois et les règlements sont très sévères chez nous. Les inspecteurs de beurre visitent tout le beurre qui entre chez nous. Le beurre de crèmerie a été, jusqu'à il y a quelque temps, le seul emmagasiné dans des boites; le beurre de laiterie a été mis en baquets, mais tout dernièrement certaines gens ont oublié d'étiqueter leurs boîtes "Laiterie" ou Crèmerie", et on les a mis à l'amende pour ce fait — ou plutôt pour avoir oublié d'apposer ces étiquettes.

M. Davis:

Q. L'unique raison du maintien de ce produit en entrepôt vient-elle de la rareté à l'heure actuelle?—R. A l'heure actuelle?

Q. Oui?—R. Je ne puis parler que de ce qui se fait chez nous. Il existe une rareté d'œufs due en partie à la grève. Je crois que l'on se trouvera en présence d'une augmentation du prix des œufs l'automne prochain, si nous devons tabler sur notre approvisionnement.

Q. C'est là le seul produit?—R. Nous sommes de plus censés acheter tout le beurre possible.

M. Stevens:

Q. La grève de Winnipeg a-t-elle nui à l'industrie du beurre?—R. Elle aura son effet sur la production. Le transport du lait, nécessaire à la fabrication du beurre, a subi une atteinte sérieuse. J'ai parcouru des statistiques dans un journal de Winnipeg, préparées par le commissaire des laiteries, et allant à montrer qu'il se fabrique actuellement fort peu de beurre.

M. Nesbitt:

Q. Les poules ont-elles aussi fait la grève à Winnipeg?—R. Non. Les œufs ont tout simplement pouri.

M. Davis:

Q. Il ne s'agit ici que d'un état de choses purement local, mais si nous retournons à l'an dernier, s'est-il produit à cette époque une rareté ou une diminution d'approvisionnement?—R. Il existait à cette époque une rareté de beurre.

Q. A quoi l'attribuez-vous?—R. A la vieille, vieille question de "l'offre et de la demande". La forte demande pour l'exportation faisait face à une production insuffisante à la demande, du fait que le gouvernement avait commandé, je crois, cinq millions de livres. Cette situation a eu sa répercussion sur l'approvisionnement de beurre.

Le PRÉSIDENT: Je suis d'avis que M. Shantz nous a fourni tous les renseignements qui peuvent nous servir.

M. HENDERSON: Je le crois, monsieur le président.

M. CHARLES BIRKETT est appelé, assermenté et questionné.

M. Pringle:

Q. Vous faites partie de la *Fort William Grain Exchange*?—R. Oui, monsieur.

Q. A quel titre?—R. A titre de secrétaire.

Q. Cette compagnie a-t-elle ses lettres de corporation?—R. Non, monsieur. C'est une association volontaire.

Q. Et en quoi consiste votre commerce général?—R. Les halles aux grains du Canada se ressemblent assez, à Winnipeg, Fort-William, Calgary, Toronto et Montréal.

Ce sont des lieux de rencontre pour les vendeurs et les acheteurs de grain. Je crois que c'est là la meilleure explication que je puisse vous donner de la nature des fonctions des halles aux grains.

Q. L'acheteur et le vendeur établissent les prix pour un marché libre?—R. Oui, pour un marché compétitif.

Q. Aux marchés compétitifs les prix s'établissent de cette manière?—R. Oui, monsieur.

Q. Supposons qu'il existe un prix établi pour le grain, quel en serait, d'après vous, l'effet sur le coût de la vie?—R. On a eu un prix établi pour le blé pendant deux ans et deux mois. Dans l'été de dix-neuf cent dix-sept, le gouvernement a constitué un bureau de surveillance pour le grain qui a établi le prix, pour les deux derniers mois, pour la récolte de l'année à deux dollars et quarante cents; puis le premier septembre pour la récolte de l'année jusqu'à la fin d'août dix-neuf cent dix-huit, on a établi le prix à deux dollars et vingt et un cents. L'année suivante on a établi le prix à deux dollars et vingt-quatre cents et demi, soit à trois cents et demi de plus que pour l'année précédente, ce qui a fait face à l'augmentation des taux de transport sur l'année précédente.

Pour moi, l'établissement des prix agit considérablement sur le coût de la vie. Comme vous le savez, aux États-Unis, l'industrie de l'acier constitue un excellent baromètre de l'état des affaires. En Canada on considère le blé comme notre baromètre en affaires. Si ces prix sont établis, l'effet s'en fait sentir sur nombre d'autres produits.

La moyenne de consommation personnelle est aujourd'hui d'environ un baril de farine par année au prix de onze dollars et cinquante cents; ramenez le tout à un calcul par jour, et vous arrivez à environ quarente-cinq cents par jour pour chaque personne. Puis arrivent en ligne de compte le son et la moulée qui affectent aussi les prix; le fourrage ainsi que la nourriture des poules et poulets et enfin le prix du blé exercent leur part d'influence sur les prix de l'avoine et de l'orge. Enfin entrent en ligne les autres produits, œufs, beurre et lait, le tout influencé par le prix du blé; que cette influence soit fausse ou réelle, ce que je ne sais l'effet est là tout de même, et je suis d'avis qu'avec un marché ouvert les choses prendraient une meilleure tournure.

M. Nesbitt:

Q. Et en supposant que le marché fût plus élevé?—R. A l'heure actuelle?

Q. Supposant que le marché fût plus élevé?—R. Voulez-vous parler du moment actuel?

M. Pringle:

Q. En temps ordinaire?

M. Nesbitt:

Q. Supposons que le marché fût plus élevé, tous ces produits ne se trouveraient-ils pas à monter, suivant votre façon de raisonner?—R. Il suit naturellement que ces produits monteraient.

M. Davis:

Q. Vous êtes d'avis que nous ne devons pas nous attendre à une baisse du coût de la vie avant que le prix du blé ne descende?—R. Oui.

M. PRINGLE: Je me demande si le comité désire bien connaître l'opinion de M. Birkett sur l'opportunité d'établir les prix du blé en temps de paix, en temps normal. Je me demande si c'est bien ce que vous désirez.

M. SUTHERLAND: Je suis d'avis qu'il serait utile de se renseigner.

M. NESBITT: Ce qu'il a dit jusqu'ici est fort bien, mais c'est là affaire au gouvernement.

M. PRINGLE, C.R.: C'est affaire d'administration, voilà tout, hors que ce monsieur, initié à la chose, est probablement en mesure de nous dire s'il croit opportun et désirable dans l'intérêt public que le prix de ces denrées soit établi en temps de paix, en temps normal. Naturellement nous sommes si proches voisins des Etats-Unis, et ces derniers ont établi les prix pour le reste de l'année?—R. Jusqu'à juin dix-neuf cent vingt.

M. Reid:

Q. En temps normal, quel est le baromètre du prix du blé?—R. En temps ordinaire, la loi de l'offre et de la demande a beaucoup à dire dans l'affaire.

Q. Sur quel marché?—R. La chose arrive comme suit. Vers le milieu de juin la halle ouvre ce qu'on appelle le cours des options d'octobre pour la nouvelle récolte et tout repose sur les exportateurs faisant affaires avec les pays étrangers pour l'établissement du tarif d'ouverture des cours. Nous exportons 75 pour 100 du blé que nous produisons, et c'est sur les prix établis sur certains marchés compétitifs de Liverpool et de Londres que reposent les prix en Canada.

Q. Ainsi le marché de Liverpool sert de baromètre pour les prix du blé en Canada?—R. En temps normal.

M. Pringle, C.R.:

Q. Et les halles?—R. Les halles n'établissent pas les prix.

Q. Ne se trouve-t-il pas des époques où l'état du marché peut être porté de l'avant ou ramené à l'arrière par les spéculateurs en grains?—R. Non. Vous parlez des spéculateurs en grains? Certainement. Par les spéculateurs des halles aux grains? Certainement, mais non pas par les halles à titre de halles.

Q. Par les halles en tant que halles?—R. Non.

Q. Par les individus?—R. Oui.

Q. Les gens qui font affaires aux halles, s'ils sont assez puissants, peuvent à loisir hausser ou abaisser les prix du grain jusqu'à les amener à un très bas niveau?—R. Oui. Ce fait a été illustré par les "accapareurs" dans le passé.

M. REID: Je n'appellerais pas cette façon d'agir, établir les prix, mais bien plutôt "faire flotter" les prix.

M. Sutherland:

Q. A votre sens, l'établissement des prix a-t-il eu pour effet de faire monter ou de faire baisser les prix?—R. En dix-neuf cent quinze, il existait pratiquement de "l'accaparement" sur le blé de mai par l'entremise de la *Wheat Exporting Company* pour le compte du gouvernement impérial, laquelle établit un jour les prix à trois dollars et soixante-quinze cents. Ce fut à l'époque où les Halles aux Grains établirent une limite de hausse afin de garder le tarif dans certaines bornees d'ascendance; à la même époque le gouvernement se mit de la partie en créant un Bureau des contrôleurs de grains. Si on n'en avait pas agi ainsi, et vu le besoin pressant que l'on avait en Europe de ce produit, les prix seraient probablement montés à quatre ou même cinq dollars le boisseau.

M. Reid:

Q. Et qu'a fait la Halle aux Grains?—R. Elle a appliqué le "frein des pertes".

Q. De quelle façon la halle l'a-t-elle appliqué?—R. Elle a retiré les options, et les vendeurs se virent dans l'obligation de couvrir ces dernières en se mettant à la livrai-

[M. Charles Birkett.]

son du grain. Il ne se produisit plus d'exploitation. Cette mesure eut pour effet de fermer en quelque sorte les portes de la chambre d'échange.

Q. La spéculation s'en est-elle trouvée arrêtée?—R. Sans aucun doute, vu que l'on se trouvait dans l'impossibilité de recourir à de nouvelles options sans faire la livraison immédiate du grain.

M. Stevens:

Q. J'allais vous poser une question. L'initiative du gouvernement fut-elle d'établir un prix définitif? Le grain ne pouvait-il plus remonter ni baisser?—R. Il s'agissait en l'espèce d'un prix définitif.

Q. Les prix américains constituaient-ils des prix minima?—R. Oui.

Q. Aux Etats-Unis on pouvait encore hausser les prix?—R. Oui. Il n'y a encore que cinq semaines, on y payait cinquante ou soixante-quinze cents du boisseau de plus que le prix établi.

Q. Vous, de Fort-William, vous vous trouvez en contact direct avec l'état des marchés mondiaux; or voulez-vous bien dire à ce comité ce que vous pensez des effets possibles sur le marché de cette automne de l'enlèvement de ce veto sur la hausse des prix, et de l'absence de renouvellement de l'établissement des prix?—R. Je pourrais dire, monsieur le président, qu'à la demande du ministre du Commerce et de l'Industrie, nous sommes ici depuis mercredi dans la matinée, représentant toutes les halles, meuneries, ainsi que de certains fermiers qui font partie de la Chambre, M. Argue M. Henders et M McCready, et enfin certains représentants des compagnies de transport et après quelque temps d'attention accordée à M. McLean, ce dernier nous a demandé de nous retirer pour nous entendre sur le système le plus sûr d'écoulement du blé de l'année. Impossible de nous entendre. Il s'est formé deux camps. Les halles aux grains de Winnipeg, Fort-William et Toronto désirent fortement voir s'établir un marché libre. Quant à nous, nous demandons la mise en vigueur de l'offre et de la demande, alors que les meuniers et fermiers représentés par M. Argue et M. Henders ainsi que par M. McCready, désirent voir s'établir un prix définitif.

Nous avons soumis au ministre dans la soirée d'hier les deux côtés de l'affaire en dévoilant les raisons des uns et des autres à l'effet que, même si l'on n'établit pas les prix du blé cette année, et que si l'on laisse s'établir un marché libre, le tarif du blé est destiné à baisser et à arriver à son niveau normal. Nous sommes d'avis que deux dollars et vingt-six cents et demi, prix de Chicago, est un prix factice appliqué au blé, et nous croyons (et c'est là le consensus d'opinion des marchands de grain) que le prix du blé doit tomber à un dollar et trente cents le boisseau pour le grain d'hiver de qualité.

M. Pringle, C.R.:

Q. Sur quoi vous basez-vous dans vos calculs? Dans quel état se trouve la République-Argentine? Ce pays ne constitue-t-il pas un important facteur de production de blé? N'y trouve-t-on pas le blé en abondance cette année pour les besoins du marché? L'Australie ne compte-t-elle pas un approvisionnement immense de blé qui n'a pas encore été mis sur le marché? Ce que j'en dis me vient d'avoir parcouru les journaux, mais vous, vous devez être au courant?—R. Je sais que l'Australie dispose de cent dix-sept millions de boisseaux de blé, et je parle de boisseaux de mouture, pour l'exportation, et l'Angleterre a acheté une bonne partie de cet approvisionnement. Ce qu'elle achète va aux Indes et en Egypte, et le tout revient à l'Angleterre à environ un dollar et treize cents en rade en Australie.

Pour ce qui est de l'Argentine, il s'y trouve une quantité considérable de blé, mais ce que sont les prix, je l'ignore.

[M. Charles Birkett.]

Q. Il est tout probable que la Russie ne compte pas cette année?—R. Non. Dans les statistiques du gouvernement, la Russie a été mise de côté par le statisticien fédéral.

Q. Ce que ce comité veut arriver à savoir est l'effet qu'aura sur le coût de la vie au pays l'établissement d'un prix défini pour la récolte du blé de dix-neuf cent dix-neuf. Peut-on être certain que le peuple de ce pays se trouverait mieux d'un marché libre que de l'établissement des prix par le gouvernement?—R. Comme je viens de le dire, il existe deux courants d'opinion à ce sujet. Nous, nous croyons que le marché libre serait préférable, opinion largement partagée je crois, par certains membres du Congrès des Métiers et du Travail. D'un autre côté se trouvent le producteur et le menuier (et je désire établir que les raisons du meunier sont prises au sérieux) qui disent que le tonnage océanique se trouve entre les mains de la Grande-Bretagne, et qu'il leur sera certainement fort difficile de mettre la main sur des fonds suffisants s'ils ne reçoivent pas l'assurance que leurs produits trouveront un marché. Naturellement c'est un geste de belle envolée de la part des meuniers de mettre sur les bras du gouvernement une récolte déficitaire de blé et abandonner à ce dernier tous les risques de l'affaire, mais les marchands de grain sont eux aussi disposés à accepter tous les risques et à investir des capitaux dans l'entreprise. Il suit sans doute que ces gens attendent un bon coup de main de la part des banquiers, mais ceci est matière à débattre entre eux deux.

Q. Vous avez donné comme opinion peronnelle qu'un marché libre aurait pour effet d'abaisser les prix?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Que pensez-vous de ceci? Au lieu d'établir les prix, que serait l'effet d'établir un prix maximum qui laisserait toute la marge possible pour un abaissement du cours tout en empêchant la hausse?—R. Nous n'avons jamais pensé à cela. En qualité de membres d'une halle aux blés, nous nous disons: " D'abord et avant tout, marché libre; sinon, prix minimum; pas de prix minimum, alors prix fixe."

M. Nesbitt:

Q. Vous affirmez que le blé va baisser? Pouvez-vous nous donner les raisons qui vous font arriver à cette conclusion?—R. Oui. A l'heure qu'il est, les Etats-Unis se sont déjà mis à accumuler la récolte de blé d'hiver, la plus considérable de leur histoire, et M. Howe ainsi que M. Julius Barnes, président de la corporation des Grains, affirment qu'il leur restera trois cent soixante-dix à quatre cents millions de boisseaux ppour l'exportation. L'an dernier, ils ont exporté deux cents millions de boisseaux. On estime que le Canada a seize millions d'acres de blé en emblavure; prenons seize boisseaux à l'acre pour moyenne, comme calcul conservateur, on arriverait à deux cent cinquante ou deux cent soixante millions de boisseaux; prenons-en quatre-vingt millions pour nos besoins domestiques, il vous reste cent quatre-vingt millions de boisseaux, disons deux cent millions. Cela fait six cents millions de boisseaux de blé pour les deux pays. Reste l'Australie et la République Argentine avec disons deux millions de boisseaux, ce qui nous donne huit millions, en ne comptant pas certains petits pays. Maintenant monsieur Hoover affirme pouvoir nourrir l'Europe entière, hors la Russie, moyennant sept cent cinquante millions de boisseaux. Les marchands de grain estiment ce chiffre trop élevé, tout en désirant voir les prix garder leur niveau de hausse; il arrive donc qu'en septembre prochain, à moins d'être atteints d'une calamité aux Etats-Unis et en Canada, nous aurons un surplus dans tout l'univers qui aura pour effet de faire baisser les prix.

M. Stevens:

Q. Sur le marché libre?—R. Oui.

[M. Charles Birkett.]

M. Pringle:

Q. On peut dire que le blé se vend aux Etats-Unis deux dollars et quatre-vingt-onze cents le boisseau?—R. Oui, mais on peut aussi dire qu'il est à son niveau à l'heure actuelle, soit deux dollars et vingt-six cents.

M. Davis:

Q. Avec la mainmise par le Gouvernement sur la navigation et les cordons de la bourse, n'est-il pas juste que ce dernier ait son mot à dire sur les prix?—R. La navigation et les fonds viennent du Gouvernement Britannique et non du Gouvernement Canadien.

Q. Nous recevons de notre propre ministre des finances l'affirmation que le Gouvernement Canadien fournit une bonne part des fonds, et que notre part consiste en un chiffre allant de cent trente à cent soixante-dix millions de dollars?—R. Il ne s'agit pas de la récolte de cette année, cependant on s'attend à arriver à ce chiffre avec la récolte de l'an prochain.

M. Pringle:

Q. La Grande-Bretagne ne se réserve-t-elle pas actuellement soixante-dix pour 100 du tonnage océanique pour le transport de denrées destinées à ce pays? J'ai cru comprendre que ce pays retenait en somme soixante-dix pour 100?—R. Ce pays est lié par un contrat d'alimentation dans lequel arrive ce que l'on est convenu d'appeler le pain de "neuf pence", et qui coûte à ce dernier environ trente millions par année, ce qui fait qu'il va se démettre de son engagement. C'est du moins notre avis, et les marchands de grain d'Angleterre s'en trouveront forcés de s'adresser aux marchés compétitifs en se mettant sur un pied compétitif. Souvenez-vous, messieurs, que depuis le commencement de la guerre jusqu'à aujourd'hui, le Gouvernement Britannique versait à ces marchands de grasses commissions que ces messieurs retiraient tout en vaquant à leurs plaisirs, ce qui fait que ces gens ne voient pas d'un bon œil le retour à l'ancien ordre de choses, bien que le Gouvernement désire fortement que...

M. Stevens:

Q. (Interrompant): Votre idée est que si le Gouvernement reprend sa parole et si le contrat du pain de "neuf once" tombe, il se produira en Europe un marché compétitif qui aura pour effet d'abaisser les prix?—R. On achètera le blé là où on pourra se le procurer à meilleur marché

Le président:

Q. Je désirerais établir bien nettement les faits au sujet de l'établissement des prix du pain en Grande-Bretagne, car il ne peut y avoir de doute que l'une des causes de l'agitation en Canada est la question de savoir si l'on achète le pain meilleur marché en Angleterre qu'en Canada?—R. Nous nous trouvons devant une forme diversifiée de taxation. Le gouvernement de la Grande-Bretagne a été prié par le parti ouvrier de garder le pain de quatre livres sur le marché. Pour y arriver, le gouvernement a acheté le blé au prix que nous avons établi et l'a revendu aux meuniers au prix des meuniers. On arrive par là à un pain de "neuf pense" mais le Gouvernement comble le déficit qui arrive à quelque soixante millions de dollars par année.

M. Pringle:

Q. Que coûterait ici un pain identique en partant du prix établi du blé à deux dollars et vingt-quatre cents et demi?—R. Je l'ignore. Je puis cependant vous dire ce que devrait coûter ici le blé pour arriver à fabriquer un pain de neuf pence.

[M. Charles Birkett.]

Q. Et quel est ce prix?—R. Nous devrions être en mesure de vendre le blé à Fort-William un dollar ou un dollar et dix le boisseau et pouvoir fabriquer un pain de neuf livres, soit en Canada soit en Grande-Bretagne, sans avoir à recourir à la subvention gouvernementale. Il nous faut livrer ce blé en Grande-Bretagne à un dollar et quatre-vingts cents. A l'heure actuelle, il coûte un cent la livre pour le fret maritime seulement.

Q. Ce qui met le prix du pain en Canada?—Neuf pence équivalent à dix-huit cents en Canada.

Q. Le poids est le même?

Q. Ce que M. Birkett affirme est que: si on veut fabriquer un pain de neuf pence, soit un pain de dix-huit cents pour le Canada, disons encore un pain de quatre livres, il faut vendre le blé à un dollar le boisseau.

M. Nesbitt:

Q. Nos pains pèsent environ deux livres?—R. Non, d'une livre à une livre et demie. On peut établir des calculs d'après quatre-vingts cents le boisseau de Fort-William à Liverpool. Il faut livrer le blé à un dollar et quatre-vingts cents le boisseau afin de leur permettre de fournir le pain de neuf pence sans avoir à débourser davantage.

Q. La Grande-Bretagne part de ce point de vue qu'elle a payé pendant quatre ans les prix fixés par nous. Elle a dû subir des impositions coûteuses pour se procurer du blé, de la viande et tout. Elle a envoyé ses représentants ici à Winnipeg qui ont déclaré ne devoir plus acheter de blé avant quelque besoin pressant et ce seulement sur une base de compétition mondiale.

M. Stevens:

Q. Pour la nouvelle récolte?—R. Oui. Car si le Gouvernement fixait lui-même les prix du blé, le Gouvernement Britannique ne s'en trouverait pas mieux.

M. Douglas:

Q. Règle générale, j'ai confiance au marché compétitif, cependant je désirerais que vous nous fissiez voir un côté de cette question. Le fermier prétend que les marchands de grain désirent ouvrir le marché parce qu'ils sont en mesure de faire la lutte. Quel est l'avantage que retire le pays entier de la mise en vigueur du marché compétif?—R. J'ai ceci à dire, savoir, que si l'on établit le prix à environ dix-sept cents et demi, la moitié du peuple en bénéficiera, tandis que si le marché est ouvert et que, comme les marchands de grain le croient, les prix fléchissent, quatre-vingt-deux pour 100 de la population en bénéficiera.

M. Sutherland:

Q. De quelle façon en serez-vous atteint à titre de marchand de grain?—R. Je ne suis pas marchand de grain. La mesure ne nous affecte pas, nous autres de la halle aux grains. Nous sommes plutôt un club qu'autre chose. Nous imposons nos contributions de membre et nos répartitions.

Q. De quelle façon les marchands de grain en seront-ils atteints?—R. Ils s'en trouveront ramenés à une base de prix.

M. Reid:

Q. Les marchands de grain n'ont pas fait fortune à la suite de la fixation du prix du blé?—R. Oh, oui.

Q. Mais si le marché était libre, les marchands de grain devraient se mettre à l'œuvre?—R. Oui.

[M. Charles Birkett.]

Q. Qui solderait l'écart entre les prix établis et les exigences des marchands de grain qui se présenteraient sur le marché? Le gouvernement Britannique serait-il le perdant ou est-ce le consommateur qui aurait à faire le déboursé?—R. Le blé porte son....

M. Pringle, C.R.:

Q. Est-ce la position que nous....

M. Douglass:

Q. (interrompant): Pardon. Laissons répondre à cette question. Vous dites "Le blé porte", mais qui paie?—R. Les maisons d'importation de Grande-Bretagne savent la quantité de blé qu'elles peuvent acheter à un certain prix. Ce sont justement là les agents dont il est question. Ces gens se sont mis sur la route pour tâcher d'acheter à leur prix. S'ils achètent à ce prix, ils obtiennent leur commission, cependant il arrive que cette commission porte sur le coût du blé livré en Angleterre. Les probabilités sont que le blé a été vendu par le fermier six mois auparavant.

Q. Vous affirmez donc (et je crois avoir raison) qu'il est impossible de dire qui paye en fin de compte? Dans un cas ce peut être le consommateur, et dans un autre cas le producteur? L'un peut retirer moins que l'autre à cause de cette question de commission?—R. Somme toute, je crois que le producteur a payé, vu que ce qu'il retire a son contre-coup sur le marché anglais.

M. Reid:

Q. Quand on a fixé le prix du blé pour la première fois en Canada, a-t-on adopté les prix du jour ou d'autres plus élevés?—R. Bien plus bas.

Q. Le consumer en a bénéficié?—R. Oui. Le fermier a perdu de l'argent.

M. Euler:

Q. Je désirerais demander au témoin s'il a déclaré que le blé se vend actuellement un dollar et demi, ou peut se vendre à ce prix, sur un marché ouvert?—R. Non. Il se vend de un dollar et soixante-dix cents à deux dollars le boisseau.

Q. S'il en était ainsi, prenons le pain d'une livre et demie qui est, à ce que je crois, le poids ordinaire, et qui se débite actuellement presque partout en Canada pour dix, onze ou douze cents le pain—à quel prix croyez-vous que serait amené ce pain, comme vous le dites, sur un marché libre? Sans prix fixe, on peut tenir compte de cela et il serait excellent de savoir à quoi s'en tenir là-dessus?—R. C'est à un meunier qu'il vous faudrait demander cela. J'oserais dire un cent le pain.

M. Stevens:

Q. Pas plus d'un cent?—R. Non.

Q. La différence en pourcentage ne serait-elle pas dans le même rapport qu'un dollar soixante ou un dollar quatre-vingts avec deux vingt-quatre?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. S'il n'existait pas de marchands de grain, je suis d'avis que la halle aux grains n'aurait plus sa raison d'être?—R. Naturellement le commerce de grain entre dans tant d'entreprises diverses. Les élévateurs régionaux ont trempé dans l'affaire, les élévateurs de tête de ligne; les élévateurs privés, tous ont mis la main au sac, de même que certaines petites entreprises domestiques s'occupant d'avoine et de lin, et un unique acheteur prend le tout—cela fait une sérieuse différence.

[M. Charles Birkett.]

M. Stevens:

Q. Il existe un unique acheteur. La compagnie Wheat Exporting achète le blé?—R. Oui.

Q. Et les marchands de grain nature?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Comment pensez-vous que les prix peuvent descendre à un dollar et demi, si la Grande-Bretagne doit acheter du Canada et des Etats-Unis? Si l'on fixe les prix aux Etats-Unis jusqu'à dix-neuf cent vingt, on devrait faire la même chose ici. Vous attendriez-vous à ce que le Gouvernement ait à faire la différence entre le prix du marché et celui que l'on a fixé? Autrement dit, nous allons avoir à peu près cent quatre-vingts millions de boisseaux de blé à exporter, d'un autre côté il existe un prix fixé de deux dollars et vingt-quatre cents et demi, et alors si le marché tombe à un dollar et demi, qui va supporter la perte?—R. Les meuniers désireraient que le Gouvernement portât ce fardeau. Ces gens désirent que le Gouvernement court tous les risques.

M. Sutherland:

Q. Il s'agirait en l'espèce d'une forme de protection?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Les meuniers se proposent-ils de prier le Gouvernement de fixer le prix à deux vingt-quatre?—R. Non. Il appartient au Gouvernement de fixer lui-même le prix.

M. Pringle, C.R.:

Q. Qui, aux Etats-Unis, va supporter cette perte? Suivant vos dire, si le marché fléchit, le blé descend à un dollar et demi. Il se présentera alors pour les Etats-Unis une perte sensible?—R. Pour y pourvoir on a voté une loi mettant à la disposition de M. Barnes un million qu'il peut perdre sans craindre les critiques. Ce dernier va s'arranger pour en sortir sans tout perdre. La principale objection qu'on a contre la liberté du marché est que nous ne pourrons trouver d'acheteur pour notre grain, tandis que si notre produit fléchit à Winnipeg—car M. Barnes a un agent à Winnipeg—le premier donnera instruction à son agent de maintenir les prix en achetant le blé et ce afin de sauver sa tête.

Q. Si les prix ne se maintiennent pas, la perte sera considérable?—R. Oui.

Q. A moins que l'on ne réussisse à maintenir les prix?—R. C'est bien cela.

M. Euler:

Q. Croyez-vous que cette façon d'agir serait de nature à maintenir les prix à leur niveau?—R. Oui. Je suis d'avis que, quelles que soient les circonstances, les prix, sur un marché libre, se maintiendraient assez bien.

Q. Et ce à cause des conditions que l'on trouve aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Est-il venu de quelque part une idée quelconque sur l'échelle à laquelle on devrait fixer le prix du blé en Canada?—R. Non. On a hier émis l'idée d'adopter le système Australien de la poule. Il consiste à verser au fermier un dollar et demi; le Gouvernement prend le grain en mains et le vend le plus avantageusement possible sur les marchés compétitifs mondiaux, et s'il arrive qu'à la fin de l'année il se produit un surplus, l'argent se partage entre les expéditeurs, de telle sorte que le fermier peut par ainsi obtenir deux dollars pour son grain ou seulement un dollar et demi le boisseau. Cette façon d'agir a fait l'objet d'une étude sérieuse de la part de M. Barnes et ce dernier l'a rejetée comme impraticable.

[M. Charles Birkett.]

M. Pringle, C.R.:

Q. Ne pourrait-on pas établir les prix de façon régulière? Je me souviens du temps où M. Hughes l'a fait.—R. (interrompant) Aux Etats-Unis?

Q. Non. En Australie?—R. Je ne puis répondre à cette question.

Q. Il existe une quantité énorme de blé dont ils n'ont pu se défaire à ce prix établi?—R. Environ cent quinze millions de boisseaux.

Q. Bon pour l'exportation et qu'ils ont encore sur les bras?—R. Oui. Ce qui veut dire que la Grande-Bretagne ira là où elle pourra acheter à meilleur compte.

Le président:

Q. Le minimum se trouvera de la sorte garanti, et si le blé descend plus bas, il faudra supporter la perte?—R. Oui.

M. Reid:

Q. La législature australienne, en vue d'encourager les agriculteurs de ce pays à se consacrer à la culture du blé, a adopté une loi fixant le prix de ce produit, et, sous l'autorité de cette loi, comme vous dites, on a accumulé quelque chose comme cent quinze millions de boisseaux de blé?—R. Oui.

Q. Et il leur faudra trouver un débouché à ce blé?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Avez-vous dit que le prix était—R. (interrompant) L'Angleterre l'a acheté à un dollar et dix-sept, en rade des ports australiens.

M. Reid:

Q. Et quand cela?—R. L'an dernier.

Q. A quelle époque?—R. Après l'armistice.

Q. N'était-ce pas avant l'armistice?—R. Après.

Le président:

Q. Dans le courant de décembre?—R. A peu près, oui, car on a retiré un certain nombre de bateaux pour servir aux fins du commerce australien.

Q. En l'occurrence, le Gouvernement australien va-t-il se trouver à porter une perte de trente-trois cents le boisseau?—R. Non. Cette façon d'opérer s'adresse au Canada. Je veux parler du système de poule australien.

Q. Quel est le prix en Australie?—R. Il a varié de quatre-vingt-quinze cents à un dollar et huit ou un dollar et neuf cents.

M. Euler:

Q. Quelle est la quantité de blé que l'on trouve en Argentine? Et à quel prix pourrait-on le vendre?—R. C'est une question à débattre, mais je serais prêt à fournir le chiffre de quatre-vingts ou soixante-dix millions de boisseaux, mais la prochaine récolte va bientôt arriver. C'est là un blé moins cher que le nôtre. On l'a offert à Rosario à un dollar et trente-six le boisseau.

Q. Et qu'ajouterait à cela l'affaire du transport?—R. Je ne crois pas qu'elle ajouterait plus de dix cents par boisseau.

Q. Ce qui nous amènerait à un dollar et quarante-six cents?—R. Oui.

[M. Charles Birkett.]

M. Stevens:

Q. Vous venez de dire que si vos halles apprenaient que le gouvernement britannique se contenterait d'acheter sur les marchés mondiaux et que si l'on établissait des prix en Canada et que ces prix se trouvassent à dépasser les prix mondiaux, nous ne trouverions pas à vendre notre blé. Dites-moi, est-ce bien là la déduction à faire de vos paroles? Afin d'arriver à vendre notre blé, le Gouvernement fédéral, après avoir établi les prix, se verrait dans l'obligation de solder l'écart entre les chiffres du cours à Liverpool et les prix établis chez nous?—R. Oui. Nous ne croyons pas que le Gouvernement fédéral doive établir les prix du blé avec plus de raison qu'il n'établirait les prix du lard, du charbon, des chaussures ou de toute autre chose.

Q. Mon calcul est-il exact?—R. Oui. Nous nous disons: Il nous reste deux choses à faire: choisir entre le marché ouvert et le marché fermé. Le marché fermé garantit un prix de vente de deux dollars le boisseau pour deux cents millions de boisseaux de blé d'exportation; soit, de la vente de quatre cents millions de boisseaux de blé, on retirerait trois cents millions. Autrement dit, une certaine partie de la population sera subventionnée d'un chiffre allant à cent millions qui constituerait l'écart.

M. Reid:

Q. Vous allez un peu trop loin, je crois. Les agriculteurs ne demandent pas au Gouvernement de fixer les prix pour s'exposer ensuite à perdre, mais bien pour tenir les spéculateurs loin du marché et par ainsi non seulement fournir un pain meilleur marché au consommateur mais payer davantage au producteur. Il vous faut avoir à l'esprit que le Gouvernement fait ce qu'il peut pour augmenter la production. Les fermiers de l'ouest n'ont pas demandé l'établissement d'un prix défini mais bien celui d'une limite de prix.

M. Stevens:

Q. Qu'est un prix "limité" sinon un prix "défini".

M. Reid: On n'a pas indiqué au Gouvernement un prix à établir mais bien l'idée d'établir un prix pour empêcher la spéculation.

M. Prinlge: M. Birkett nous laisse entendre que le producteur fait une perte sensible par la fixation du prix à deu xdollars et vingt-quatre cents. On aurait pu leur assurer quatre dollars du boisseau.

M. Reid: C'est bien l'idée.

M. Nesbitt:

Q. Savez-vous ce qu'est le prix du transport d'Australie en Angleterre?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Nous vivons encore des temps troublés, et supposons une querelle au moment où le blé est sorti des mains du producteur et se trouve entre celles des élévateurs, qui alors va empocher le profit?—R. D'après les fluctuations du marché?

Q. Oui?—R. A venir jusqu'à aujourd'hui, les marchands de grain ont été dans l'impossibilité, vu la défense à eux faite par leurs banques, de spéculer. Il existe dans différence entre la spéculation et ce que l'on appelle "se protéger".

Q. Mais si la marchandise se trouve sur la haute mer, qui alors profitera? De quel côté la hausse et la baisse se produira-t-elle? Qui fera la cueillette?—R. Je suppose que ce serait celui qui fait l'importation.

Q. Je suppose que celui qui détiendrait alors le blé ferait un sérieux profit?—R. Non.

[M. Charles Birkett.]

M. Sutherland:

Q. Qu'en dites-vous?—R. Une certaine compagnie d'élévateurs dans les provinces des prairies achète à peu près cent mille boisseaux de blé par jour aux divers élévateurs qui lui appartiennent. L'achat se conclut, et, sans perdre une minute, le mot arrive donnant des détails sur le montant approximatif de l'achat, puis le lendemain dans la matinée elle vend une égale quantité de ce produit par option, vu qu'elle ignore à quelle date le blé sera livré à l'élévateur de tête de ligne. Il se peut que le service de transport ne se trouve pas alors dans un état pour lui plaire. Il suit que cette compagnie sait quel profit elle fait, que les prix aient monté ou baissé de cinquante cents du boisseau. Elle sait le lendemain matin la proportion de profit qui lui revient.

M. Stevens:

Q. N'est-ce pas un fait acquis que chaque boisseau de blé actuellement en cours de route des grands lacs aux ports d'Europe est en réalité la chose de l'acheteur Européen?—R. Oui. On trouve sur le marché deux faces. Le marché lui-même qui constitue une face, puis vous avez la spéculation sur une certaine échelle. Nous ne nions pas qu'il se fasse de la spéculation, mais il est difficile de la tenir tout à fait à l'écart. La halle aux grains la voit d'un mauvais œil, et les grosses maisons de grain de notre pays ne permettent pas à leurs gens de faire de la spéculation sur le grain mais de la "protection" seulement.

M. Euler:

Q. Qu'entendez-vous par "protection"?

M. Sutherland: Nous savons ce que ce mot veut dire en matière de débats, mais non dans le commerce du grain.

M. Stevens: Le sens en est le même.

Le témoin: Prenons pour exemple M. Reid. Il a à lui mille boisseaux de blé. Il est sous l'impression que le grain monte, alors il vend vite ses mille boisseaux et achète sur option mille autres boisseaux.

M. Pringle:

Q. (Interrompant). C'est alors qu'il entre dans la spéculation?—R. Oui. Il y entrerait quand même.

Q. N'est-il pas reconnu que les maisons de spéculation s'en tirent généralement fort mal?—R. Je ne serais pas prêt à le dire. Chaque perdant donne l'idée d'un gagnant. La chambre des compensations doit balancer tous les jours.

Le président: Je crois, monsieur Pringle, que nous avons tiré de ce monsieur tout ce que nous désirions savoir.

M. Pringle, C.R.: Je suis d'avis, règle générale, que l'idée de M. Birkett d'un marché libre favoriserait le consommateur.

M. Reid: Je désirerais poser une question.

Q. Avez-vous dit que votre halle aux grains de Fort-William constitue une création volontaire?—R. Oui, celle de Winnipeg et celle de Fort-William...

Q. (Interrompant). Ne parlons pas de Winnipeg?—R. Oui.

Q. La halle aux grains de Fort-William constitue une association volontaire?—R. Oui.

Q. Possédez-vous quelque charte provinciale?—R. Non.

Q. La halle aux grains de Winnipeg possède-t-elle une charte provinciale?—R. Non.

Q. En êtes-vous certain?—R. Elle en avait mais elle n'en a plus.

[M. Charles Birkett.]

Q. Elle a déjà possédé une charte provinciale? — R. Oui, monsieur.

Q. Et vous assurez qu'elle n'en possède plus? — R. Non.

Q. Et l'association de Fort-William est volontaire? — R. Oui, monsieur.

Q. Les membres de la halle aux grains de Fort-William sont tous marchands de grain, n'est-ce pas? — R. Oui.

M. Douglass:

Q. M. Birkett, est-il quelque chose que vous désireriez faire savoir à ce comité en sus de votre témoignage? Se trouve-t-il quelque chose encore que vous croiriez devoir nous soumettre?

Le président:

Q. Oui, s'il existe encore quelque chose sur le sujet qui nous occupe qui soit resté dans l'ombre et sur lequel vous seriez disposé à nous renseigner, nous serions aises de vous écouter.

Le TÉMOIN: Non, monsieur le président, je ne crois pas qu'il reste quelque chose.

Le témoin est renvoyé.

M. J. LAMBERT PAYNE est appelé, assermenté et questionné.

M. PRINGLE: Je ne sais pas ce que vous devez nous dire, monsieur Payne, ainsi nous allons vous laisser toute liberté de parole.

M. PAYNE: J'ai à peine reçu hier dans le cours de l'après-midi, avis d'avoir à me présenter ici, et, bien que j'ai étudié avec tout le soin voulu le problème du coût de la vie, ce court avis me laisse peu de temps pour rassembler mes idées et les analyser dans une affaire de cette importance.

J'ai pensé pouvoir faire une économie de temps au comité et par là en faire une moi-même en même temps que me faciliter la tâche, en lisant lentement et distinctement, autant que possible, un exposé fort court qui prendra sept ou huit minutes et qui fera connaître au comité ce que j'en pense, et ce sera tout.

M. Davidson:

Q. Vous ne verriez pas d'un mauvais œil que l'on vous interrompît? — Au contraire.

En étudiant la question des prix élevés, nous n'avancerons pas et nous n'irons pas au cœur de l'affaire avec quelque chance d'entrevoir le remède à apporter si nous ne saisissons pas ce qui est à la base des prix des denrées.

En cherchant de même qu'en analysant la nature des événements qui se sont produits depuis dix-huit cent quatre-vingt-seize, date de l'origine de l'élévation des prix, on en arrive fatalement à la conclusion que tout est cher pour la simple raison que les denrées sont chères.

La marche des événements qui ont amené cet état de choses est fort claire. Le jour où l'on a sen2ti pour la première fois l'avénement des hauts prix, on n'a pas abordé tout de suite la question à son origine mais bien à son extrême développement. Je veux dire qu'au lieu de s'appliquer à alléger le fardeau on a fait ce qu'il fallait pour s'armer de façon à être en mesure de porter la charge. On a gonflé les listes des paye. Et depuis nous avons payé cher cette méprise économique. Il était possible d'enrayer le mouvement d'ascension à n'importe quelle étape, mais on n'a pas fait ce qu'il fallait pour y arriver. L'augmentation des salaires constitue l'unique remède auquel on ait eu recours. Cela ressemblait fort à un recours à la gazoline pour l'ex-

tinction d'un incendie, en effet par là on mettait en mouvement un système vicieux d'équilibre réciproque par le jeu de bascule qui faisait que l'établissement d'un prix servait à élever un autre prix. Et cela a continué sans interruption depuis dix-huit cent quatre-vingt-seize et il faut que cela continue inévitablement avec une force de mouvement qui ira toujours en augmentant jusqu'à ce que l'on prenne les mesures nécessaires pour arrêter le flot. Est-il possible d'amener cet arrêt? Oui, certainement.

C'est là le fondement et le principe de la question. Le prix des denrées constitue la base de tous les autres prix.

Voyons maintenant pendant quelques instants comment il se fait que le prix des denrées ait haussé depuis dix-huit cent quatre-vingt-seize.

Nous arriverons vite au cœur de ce problème en posant la question: comment se créent les prix du marché? Par qui sont-ils créés? Et en répondant à cette question.

On trouve à la base du marché, ou en devrait y trouver, deux parties seulement à la transaction. Le producteur et le consommateur. Si ces deux parties pouvaient se rencontrer, elles pourraient certainement s'entendre sur les prix. Mais elles ne se trouvent jamais face à face. Elles ne le peuvent pas facilement. Si je désire avoir un pain, je ne m'adresse pas au producteur de blé pour lui acheter tant de livres de blé, le mettre en farine et en tirer mon pain. Non, j'achète un pain chez le boulanger. Et ceci nous amène tout de suite côte à côte avec le vaste système de distribution qui s'interpose entre le producteur et le consommateur. C'est au sein de ce système que l'on trouvera inévitablement les causes multiples de notre malaise actuel au sujet du prix des denrées.

Si le producteur et le consommateur se rencontraient, ils apercevraient certainement la nature des relations mutuelles qui lient l'un et l'autre, et en reconnaissant cet état de choses ils seraient disposés à se traiter mutuellement avec justice. On ne peut raisonnablement concevoir que ces gens puissent prendre d'autre attitude. Mais, comme je l'ai dit, ils n'arrivent jamais en contact l'un avec l'autre. Entre eux s'interpose ce vaste système de distribution auquel j'ai fait allusion. Tâchons de voir clair dans cette toile d'araignée.

Entre le producteur de blé de la Saskatchewan et le consommateur de pain d'Ottawa, arrive quatre agences: le premier acheteur, le chemin de fer qui transporte le blé, le meunier qui le moud en farine, et enfin le boulanger qui en fait du pain. Dans nos efforts pour protéger le producteur et le consommateur, on a pensé bien faire de freiner effectivement un seul de ces agents, les chemins de fer. Quant aux trois autres, nous leur laissons la bride sur le cou. On ne permet pas au chemin de fer d'imposer un sou de plus pour les affaires de transport que ce que permet la Commission des chemins de fer, quelque anormales que soient les conditions et quelle que soit la force des arguments avancés au sujet de la prétendue loi de l'offre et de la demande. Les trois autres agents, manœuvrant sur le vaste champ de la distribution des denrées, peuvent à loisir faire les impositions qu'il leur plaît. Nous savons à quoi nous a conduits cette licence depuis la déclaration de la guerre.

Occupons-nous tout d'abord des acheteurs. Ils ont mis la main sur la récolte de dix-neuf cent quinze dans l'Amérique du nord pour un prix moyen d'un dollar et cinquante cents du boisseau, puis ils ont fait monter ce chiffre à trois dollars et vingt-huit cents. De quelle façon s'y sont-ils pris? En achetant et vendant entre eux. Impossible de rien apercevoir dans cette affaire qui ait trait aux soi-disant effets de la loi de l'offre et de la demande, mais on y voit clairement les effets d'une organisation puissante attelée à se partager des profits absolument immérités obtenus en tondant le consommateur privé d'organisation et d'initiative.

Les meuniers n'ont pas été moins actifs. Eux aussi sont organisés et ont derrière eux la force et la hardiesse que donnent des ressources indéfinies de capital. Travaillant sans être molestés, ils se sont trouvés pendant la guerre en mesure de réaliser des profits fort considérables. Je me souviens avoir eu sous les yeux l'exposé

[M. J. Lambert Payne.]

financier d'une puissante compagnie où l'on apercevait un profit apparent de plus de 70 pour 100 pour l'exercice, mais qui en réalité se trouvait être le double.

Les boulangers, de leur côté, se sont assez bien tirés d'affaire, bien qu'ils se trouvent placés plus ou moins dans la section du commerce de détail dans ces opérations, et je désire établir avec toute la franchise possible que, parmi toutes mes recherches, je n'ai pas vu que le marchand détaillant ait profité beaucoup.

Tous ces agents établissent, dans la plupart des cas, les prix du marché. Ce que nous avons appris durant la guerre nous a mis clairement et péremptoirement sous les yeux la fausseté de la soi-disant loi de l'offre et de la demande. Il n'existe aucune loi de ce genre de notre temps. L'offre et la demande constituent naturellement des factures dans la détermination des prix du marché, mais ils sont, d'un autre côté, absolument subordonnés aux facteurs purement humains de l'organisation et de l'appétit. Quand vous voyez l'indicateur mettre de l'avant un prix quelconque, soyez certains qu'un groupe de gens avisés ont mis la machine en mouvement. Derrière l'écran habilement disposé où l'on affiche l'étiquette de l'offre et de la demande, étiquette que les professeurs d'économie politique ont pendant des générations placée sous les yeux en disant qu'elle était automatique et inexorable dans ses oracles, derrière tout cela, disons-nous, se tient la main puissante qui manie la ficelle. Cette main puissante, disons ce que bon nous semblera, appartient à des êtres humains comme nous unis dans un même effort et appuyés sur des leviers financiers d'une capacité effrayante. Et le but de ces mains entrelacées n'est autre que d'exploiter à l'extrême les besoins de l'humanité. Les lois de la nature créent la demande, et ces gens font leur affaire de s'occuper de l'offre. Ils mesurent parcimonieusement l'approvisionnement en vue de ne pas manquer d'atteindre la fin qui est la leur, un profit. Ces gens ne travaillent nullement pour la gloire de Dieu mais bien et exclusivement pour eux-mêmes. Si vous jetez les yeux sur le monde, vous verrez vite que ces gens sont fort riches. Etant fort riches, nous nous sommes accoutumés d'en parler comme de gens habiles.

Je répète qu'il n'existe rien de tel, de nos jours, que la loi de l'offre et de la demande. Si une telle loi existait, il lui faudrait être universelle dans son opération, et absolument juste. Or ce que nous voyons autour de nous n'est ni juste ni universel. Cette loi s'applique donc à quelques-uns au détriment du grand nombre, et est, de ce fait, absolument injuste.

Si c'était là une loi divine dans son origine, représentant les fondements du commerce, pour quelle raison volerait-on les chemins de fer, les télégraphes et les téléphones du droit de se prévaloir des bénéfices de cette loi?

Je ne fais pas ici une simple émission d'opinion personnelle. Je parle de déductions logiques tirées de faits indiscutables. La soi-disant loi de l'offre et de la demande est fondée sur la présomption que les rapports de l'offre et de la demande élèvent ou abaissent automatiquement les prix.

Nous avons été témoins du contraire: une augmentation sans précédent d'accumulation d'approvisionnement faisant face à une augmentation sans précédent du niveau des prix du marché. Ainsi, aux Etats-Unis et en Canada, à la déclaration de la guerre, il existait trente neuf millions deux cent dix-huit mille cinq cent trente et une têtes de bétail, et soixante-deux millions trois cent soixante-sept mille deux cent soixante et un porcs. A la date du premier janvier dernier, dans les deux pays, on comptait cinquante millions cinquante-trois mille deux cent soixante-sept bêtes à cornes, soixante-quinze millions six cent soixante-trois mille six cent quatre-vingt-deux porcs. En face de cette extraordinaire augmentation d'approvisionnement, et nonobstant la demande venue d'Europe, une augmentation de plus de cent pour cent s'est produite sur les prix du marché. Si la loi de l'offre et de la demande avait agi automatiquement, et en harmonie avec les dogmes des professeurs, nous aurions dû voir les prix descendre bien plus bas qu'ils ne se trouvaient en dix-neuf cent quatorze. On peut dire précisément la même chose de toutes les autres denrées. Elle est évi-

dente pour les choses de la laiterie dont l'approvisionnement doit marcher absolument de pair avec le nombre de vaches à lait.. Les prix se sont élevés grâce au travail d'efforts organisés, et ces augmentations se sont produites simplement du fait de l'absence ou de la faiblesse de la lutte de la part du public.

Si l'on analyse comme il faut la situation actuelle au sujet du prix des denrées, on se rendra compte qu'elle représente, sous quelque angle qu'on la regarde, le triomphe de l'organisation sur l'absence d'organisation: le succès des forces coordonnées sur le grand corps des consommateurs sans initiative et sans aucun lien d'ensemble. Ces derniers se trouvaient dans l'impossibilité de résister parce qu'ils manquaient d'organisation et que les circonstances les forçaient à acheter. Il leur fallait acheter ou mourir.

Nous arrivons à une meilleure compréhension du problème qui nous est posé, et nous en viendrons logiquement à la découverte d'un remède pratique, si nous nous arrêtons pour un instant, et si nous nous demandons comment il se fait que cette soi-disant loi de l'offre et de la demande ne soit invoquée que pour les choses de la sustentation. Celui qui a paru devant ce comité l'autre jour et qui a admis avoir fait des profits exorbitants dans son commerce textile, ne s'est pas dérobé derrière la loi de l'offre et de la demande. Généralement parlant, nous n'entendons jamais mentionner cette loi si ce n'est pour les choses qui touchent à l'alimentation. Et la raison en est que nous sommes en mesure de nous adapter, en somme, pour tous nos autres besoins aux conditions du jour; mais quand arrive la nourriture, il nous en faut à tout prix. La mise à profit de ce besoin vital par des gens dépourvus de tout scrupule et fortement organisés est, sans qu'il soit permis d'en douter, la cause du coût élevé de la vie que nous subissons.

Existe-t-il un remède? Oui, certainement. Prétendre le contraire serait nier la possibilité de la part d'une population saine et pleine d'initiative de mettre ses efforts en commun pour l'obtention du bien public.

Il me paraît d'une fausseté hideuse que dans cette terre d'abondance, riche d'un surplus considérable sur ses besoins domestiques, nous nous voyons dans l'obligation de payer des prix de famine pour les choses de la vie. S'il existe une famine sur quelque autre territoire, et que nous puissions disposer d'une certaine quantité de nourriture, il m'apparaît également faux que le besoin urgent de la population aux abois puisse justifier, le moins que l'on puisse penser, les prix au-dessus de ce qui est raisonnable. Ces gens sont nos frères.

Il devrait être aussi facile de stabiliser les prix du marché comme il l'est pour ce qui touche aux tarifs des chemins de fer. Il n'existe aucune différence entre l'un et l'autre au point de vue du principe, pas plus qu'au point de vue des conditions. Nous nous sommes rendu compte que la cause de nos ennuis vient de l'absence de tout frein ou de l'exploitation des choses nécessaires à la vie. Il serait pourtant facile de mettre la main sur un frein.

Tâchons tout d'abord de mettre en pleine lumière deux ou trois faits fondamentaux. Producteur et consommateur dépendent l'un de l'autre. Ce que l'un reçoit et que l'autre doit payer devrait être déterminé en ayant recours à une règle juste. Cette règle juste devrait constituer dans le paiement, par le consommateur au producteur, du coût de production plus un profit raisonnable. Quant à l'intermédiaire, dont la présence est absolument indispensable, on devrait allouer une commission également raisonnable. Si on ne se met pas à cette besogne, et bien que le monde souffre actuellement de la vie chère, il est à peu près certain que les prix vont encore augmenter. Le procédé d'égalisation des niveaux par voie réciproque dont j'ai parlé ne peut être amené à une fin qu'en stabilisant le prix du marché des vivres qui occupe une position primordiale dans la relation avec les prix de tout ce qui se vend. Si le prix des vivres cesse de monter, le prix de tout le reste va cesser en même temps de monter. Si l'on peut arriver à faire fléchir les prix des denrées, le prix de tout le reste devra fléchir. La situation ne demande qu'une chose: l'abandon de nos méthodes scientifiques et l'ap-

[M. J. Lambert Payne.]

plication d'un contrôle aussi réel sur le prix des denrées que sur les affaires du transport et autres formes de prélèvement pour les choses d'utilité publique. Le contrôle sur les premiers est tout aussi praticable que l'autre. La raison de faire l'un est tout aussi forte que la raison de faire l'autre. Nous souffrons tout simplement parce que nul effort, pas le moindre, n'a été fait pour opposer quelque résistance au dévergondage des appétits.

Le coût de production des vivres peut-il être déterminé avec certitude? Certainement. Il n'existe pas d'obstacles insurmontables dans le chemin. Il est relativement plus facile de déterminer le coût de production d'un boisseau de blé qu'il ne l'est de déterminer le coût de production d'un boisseau de blé, qu'il ne l'est de déterminer le coût de transport d'une tonne de marchandises entre Montréal et Toronto. Nous ne devrions pas hésiter à mettre en branle une organisation adéquate destinée à trancher la question de la réglementation du prix des denrées et ce sans s'occuper des dépenses immédiates. Le bien-être et le bonheur de toute la population demandent que l'on fasse un effort courageux et déterminé pour mettre de côté la façon d'agir nuisible qui prévaut actuellement dans la production et la vente des vivres et la remplacer par un système à la fois scientifique et sain. A la base d'un système de cette nature devrait se trouver ce principe immuable que le prix sur le marché de toute matière première alimentaire ne devrait être augmenté sans l'avis d'un tribunal convenablement organisé, et que le consentement de ce tribunal devrait être refusé si l'on n'établit pas de façon évidente qu'il est survenu une augmentation légitime et inévitable dans le coût de production.

On ferait ainsi disparaître le prétexte de rareté pure et simple comme raison d'augmentation des prix. La rareté des produits par elle-même ne devrait pas effecter les prix. Cette mesure aurait également pour effet de contrecarrer l'assaut de la demande dont on se sert pour faire monter les prix du marché. Si nous tournons les yeux sur le temps de guerre, comment allons-nous classer le patriotisme des gens qui n'y ont vu qu'une chance de forcer les alliés, pris de tous les côtés, à payer tout ce qu'on pouvait leur arracher pour les choses nécessaires à la poursuite de la guerre?

Je me rends parfaitement compte que cette idée que j'émets sera tenue en mépris par ceux dont les intérêts personnels se trouveraient mis en danger. Les gens qui consentent à verser des sommes énormes comme contribution pour obtenir l'admission à titre de membre au soin des halles, iront disant que ce que j'affirme ici est un rêve pur et simple. Les entreposeurs vont faire la grimace sur ce que j'avance. Tous ceux qui récoltent des millions de l'exploitation des besoins de la société en victuailles vont en rire, vont faire le nécessaire pour barrer le chemin et vont probablement y réussir pour quelque temps grâce à notre organisation actuelle; mais les gens du commun vont apercevoir tout de suite les mérites de mon argumentation et vont demander que l'on mette en vigueur pour les protéger certaines lois qui aient quelque ressemblance avec ce que je propose. Personne de ceux qui détiennent l'autorité ne semble avoir à cœur les intérêts du commun, depuis qu'il est devenu ordinaire chez nos législateurs de cultiver l'amitié des classes organisées; mais la lumière d'un jour nouveau se lève à l'horizon de ce monde vieilli. Une vie nouvelle court dans le sang des gens du commun, et dans l'exercice de la puissance que l'on reconnaît appartenir au grand nombre, nous verrons se produire des changements considérables exigés par une démocratie soulevée.

M. SUTHERLAND: Monsieur le président, je m'oppose à ce que l'on dise ici de telles choses. Je désirerais savoir de quelle autorité, le témoin se présente ici et se permet des remarques comme celles qu'il a lues et que nous avons entendues cet après-midi, en face de conditions de vie comme celles qui prédominent au Canada de nos jours, et je suis d'avis qu'en parlant ainsi on le fait délibérément en vue de rendre la situation encore plus menaçante. Comme membre de ce comité, je m'oppose à ce que des remarques de cette nature apparaissent au dossier.

M. Nesbitt:

Q. C'est là un journal composé de mots qui ne sont pas de nature à faire grand mal.

M. SUTHERLAND: Ces choses vont certainement créer une fort mauvaise impression si on les laisse entrer dans le public.

Le PRÉSIDENT: J'ai déclaré à certains membres du comité que, ayant permis à M. Payne de parler, et vu les déclarations qu'il a déjà faites dans son mémoire....

M. SUTHERLAND: On l'a lu jusqu'à maintenant. Ce mémoire vous a-t-il été soumis au préalable, à titre de président.

Le PRÉSIDENT: Le mémoire est à peu près terminé.

M. PAYNE: Je puis finir dans une demi-minute. Il ne me reste que deux ou trois phrases.

Le PRÉSIDENT: Le comité va contre interroger le témoin M. Payne sur ce qu'il a lu.

M. SUTHERLAND: Comme membre de ce comité, je propose que cette lecture ne soit pas continuée, qu'on n'en publie pas la teneur pour le grand public et qu'on fasse disparaître ce témoignage.

M. DOUGLAS: Je m'oppose à cette façon d'agir. Nous faisons venir ici des témoins, et si nous nous mettons à empêcher ces derniers de dire leur façon de voir franche et libre--c'est bien ce que votre proposition veut dire, M. Sutherland—je proposerais que vous la retiriez.

M. REID: Je propose que M. Payne soit autorisé à continuer.

M. EULER: Pardonnez un moment....

Le PRÉSIDENT: Je ne vois pas de nécessité pour une résolution de ce genre, M. Reid. A moins que le comité ne décide de ne pas permettre au témoins de continuer, ce dernier va poursuivre sa déposition. C'est là la question. Je suis d'avis, M. Sutherland ,que l'affaire ayant été amenée devant le comité comme elle l'a été, on pourra arriver à corriger certaines idées plutôt fantastiques du témoin si l'on pose à M. Payne certaines questions sur telles et telles théories avancées.

M. SUTHERLAND: Je suis d'avis que cette déposition a été faite telle quelle dans le but d'aggraver la situation actuelle, et je propose que le témoin n'ait pas la permission de poursuivre, et enfin que cette déposition, à venir jusqu'à maintenant, soit bannie du dossier du comité.

Le PRÉSIDENT: Cette proposition est-elle secondée? Non? Je crois que nous allons entendre M. Payne.

M. PAYNE: Nul changement n'aura, à mon humble avis, autant d'effet pour apaiser le ressentiment du salaire et de la classe ouvrière, qui en somme, constitue la majorité de la nation, qu'un effort intelligent, scientifique et résolu en vue de stabiliser le prix des denrées et reposant sur une base de justice entière à l'égard du producteur et du consommateur. Ne permettez à personne de dire que c'est impossible. C'est possible, et ce devrait être fait.

Le président:

Q. Maintenant, M. Payne, je désirerais vous poser une couple de questions. Par où commenceriez-vous à fixer les prix pour les denrées alimentaires entreposées? Commençons par la production de la viande. Où commenceriez-vous à fixer les prix dans la production de la viande?—R. Je commencerais à fixer les prix—bien que je n'aie pas parlé de "fixer", mais bien de "régulariser les prix".

Q. (Interrompant): Il faut fixer les prix si vous voulez les régulariser. Si vous vous proposez de les empêcher de monter, il vous faut les fixer.—R. Les fixer au minimum?

[M. J. Lambert Payne.]

Q. Par où commenceriez-vous?—R. Je me suis efforcé d'établir clairement que le système comportant justice entière à l'endroit du producteur et du consommateur à la fois tiendrait compte du coût réel de production auquel on ajouterait en faveur du producteur une marge raisonnable de profit.

Q. Commenceriez-vous à fixer le prix chez celui qui engraisse l'animal dont on vend la viande?—R. C'est là un point de départ pour trancher la question des prix. Il vous faut commencer à l'origine des prix.

Par M. Nesbitt:

Q. Savez-vous ce qu'il en coûterait d'élever un porc jusqu'à deux cents livres?

Le PRÉSIDENT: Un moment, s'il vous plaît, M. Nesbitt. Je désirerais aboutir sur cette question avec le témoin.

M. NESBITT: Qu'il réponde à cela. Il nous est arrivé avec des tas de théories.

M. DOUGLASS: Ou ce qu'il en coûte pour produire un boisseau de blé.

M. PAYNE: Je sais à quoi m'en tenir sur le blé, mais je n'en sais pas autant sur les porcs.

M. REID: Je verrais avec plaisir que le président en finit avec ce témoin, et quand il aura reçu sa réponse, les autres pourront parler.

M. EULER: Qu'on le découse, si l'on peut.

Le président:

Q. Commençons par celui qui produit en tout premier lieu l'aliment. Savez-vous que les prix d'aujourd'hui payés au producteur sont de plus de cent pour cent plus élevés qu'ils n'étaient il y a cinq ans?—R. Il est de cent pour cent plus élevé dans le cas du producteur de blé.

Q. Comment cela se fait-il?—R. Il est de plus de cent pour cent dans le cas cas du producteur de blé.

Q. Le prix est de cent-quatre-vingt pour cent plus considérable.—R. Oh, le prix du marché. Je pensais que vous parliez du coût

Q. Je m'occupe de ce genre particulier d'affaires—les produits de la viande—après tout, c'est la question qui offre le plus d'intérêt au peuple. Savez-vous que le prix payé pour le bétail de qui nous tirons le bœuf que nous mangeons est d'au delà de cent pour cent plus élevé qu'il y a cinq ans?—R. Je l'ignore.

Q. Cent pour cent de plus élevé qu'il était il y a cinq ans?—R. J'ignorais cela.

Q. Et c'est la même chose en ce qui concerne les porcs, le beurre et les œufs?—R. Je ne crois pas que le coût de la production des œufs a augmenté dans une bien grande mesure.

Q. Laissez-moi suivre mon raisonnement jusqu'au bout. Vous n'êtes pas au courant de ce que sont réellement les conditions à ce sujet?—R. Je le suis. Cela dépend de ce que vous voulez dire par " conditions ".

Q. Ce que je veux dire ce sont les conditions vraies. Si vous ou n'importe qui étiez obligé d'aller acheter à la campagne aujourd'hui du bétail pour la boucherie seriez-vous au courant de la valeur relative actuelle avec celle il y a cinq ans?—R. Je suis au courant de la relation sur le marché. Je suis partiellement au courant, mais peut-être que je suis mal informé.

Q. En ce qui concerne la question du coût: Savez-vous le coût relatif (nous parlons maintenant de la viande et des produits de la viande)—du prix payé au cultivateur pour ces produits?—R. Vous me demandez, si je vous comprends bien monsieur le président, dans quelle mesure le coût de la production a augmenté?

Q. Oui. En commençant par les cultivateurs.—R. Je recommanderais d'abaisser ce coût. Je pense qu'il nous manque grandement des renseignements précis à ce sujet. Ce qu'un homme déclare comme étant le coût, un autre n'est pas de son avis, et déclare

[M. J. Lambert Payne.]

un chiffre tout l'opposé. Par exemple au cours de quatre semaines, j'ai entendu quatre déclarations au sujet de la production du blé——

Q. (Interrompant): Nous arriverons à la question du blé dans quelques instants. —R. Je ne faisais que vous donner un exemple. Je n'essaie pas de vous éloigner du sujet, qui est le commerce des viandes.

Q. J'aimerais à vous dire que nous avons des renseignements précis à l'effet que les prix de la viande et des produits de la viande, du beurre, des œufs, et des produits laitiers, etc., à la base des prix payés aux cultivateurs, sont de plus de cent pour cent plus élevés qu'il y a cinq ans.

M. EULER: Mais il a dit qu'il n'est pas nécessairément...

M. NESBITT: Qu'est-ce que cela a à faire avec la fixation des prix? Si nous établissons un système élaboré, en commençant par le commencement et que nous disons "Vous allez produire le bétail à sept ou huit cents la livre, ou n'importe quel prix que vous désirez fixer, et si vous ne produisez pas à ce prix, vous ne pouvez pas produire du tout"?

M. PAYNE (interrompant): Je répondrai très franchement à cela, en disant; que si on pouvait établir un tribunal, devant lequel nous pourrions exposer les faits établis, il y aura justification.

M. NESBITT: Je ne dis pas cela, mais je suggère que si on fixe un prix auquel la viande peut être produite, le cultivateur ou le producteur le trouvera peut-être trop bas, et ne produirait rien du tout.

Le président:

Q. Croyez-vous que c'est praticable de fixer le coût exact de la production du bétail de boucherie, ou que nous pouvons adopter un niveau uniforme et dire aux cultivateurs canadiens "Vous pouvez produire le bétail pour la boucherie à un prix fixe par livre"?—R. Je crois qu'on peut assurer avec exactitude certaines zones un prix fixe en ce qui concerne le coût. Quand je dis "avec exactitude" je veux dire dans des limites raisonnables d'exactitude. Mais voici un problème compliqué. Un homme peut être un mauvais éleveur de bétail ou l'élever avec gaspillage, et un autre homme peut le produire scientifiquement et obtenir de bons résultats à meilleur compte.

Le PRÉSIDENT: C'est cela. Un instant.

Q. Que feriez-vous? Est-ce que vous puniriez l'homme qui aurait eu l'habileté de suivre des méthodes plus perfectionnées ou est-ce que vous supprimeriez complètement son concurrent?—R. Je serai encore très franc, parce que la position que j'occupe devant ce comité est très mal comprise. Je pense que le producteur a été triché aussi souvent que le consommateur. Mes sympathies vont autant au producteur qu'au consommateur. Ce que je veux voir c'est un système qui traitera les deux avec justice.

M. Sutherland:

Q. Vous dites que la difficulté a eu son origine dans les divers phases de la distribution?—R. Oui.

M. PRINGLE: Je ne pense pas que nous devrions nous faire une fausse idée de ceci. Si vous me le permettez, j'aimerais poser une ou deux questions. Je pense que toute la portée des réponses que M. Payne nous a données est à l'effet qu'il devrait y avoir un système de contrôle par l'Etat...

R. (Interrompant): Ou de régularisation par l'Etat.

M. PRINGLE, (continuant): sur tous les changements, et si l'Etat constate par exemple, une diminution dans la concurrence, et que les conditions sont telles que les lois ordinaires de l'offre et de la demande ne dominent pas, alors l'Etat peut précisé-

[M. J. Lambert Payne.]

ment agir comme il l'a fait en vertu de ses règlements de guerre. Nous savons que l'histoire des règlements de guerre dans la Grande-Bretagne est absolument opposée à toute ingérence dans la loi de l'offre et de la demande. On avait mis de côté le contrôle par l'Etat au dix-septième siècle, et on n'avait jamais cru qu'on le réadopterait, mais lorsque la guerre est survenue on a constaté qu'il y avait des profiteurs, et on a constaté que les prix des produits de l'acier avaient monté tellement qu'il était absolument impossible pour lui de les payer. On s'est alors mis à faire des recherches et on a découvert qu'on avait adopté de nouveau le système de contrôle par l'Etat. Nous avons constaté qu'ils avaient, aux Etats-Unis, leur *War Industrial Board*, et lorsqu'ils eurent constaté tous ces profits exagérés, et que par suite des conditions de guerre, les lois de l'offre et de la demande eurent été mises de côté, qu'il y avait eu une absence de concurrence, dépendant du fait que les profiteurs s'emparaient de tout ce qu'ils pouvaient, on a commencé à faire des recherches sur la fixation des prix.

Je ne veux pas du tout dire que le contrôle par l'Etat est une bonne chose, et je ne suggère pas non plus qu'il devrait y avoir un système de contrôle par l'Etat dans des conditions normales, mais je m'efforce d'arriver aux faits.

Je comprends que la recommandation de M. Payne, c'est que nous ne vivons pas en un temps normal, mais que nous vivons à une époque anormale, et on a découvert le fait qu'il y a eu des profits exagérés, et que les fabricants, les producteurs, les intermédiaires et le reste ont fait de forts profits, et qu'on devrait adopter une mesure préventive.

J'aimerais poser une ou deux questions à M. Payne. Sur un grand nombre de choses je ne suis pas de son avis, mais je le suis très certainement sur un certain nombre d'autres.

M. EULER: M. le président, je ne suis pas d'avis que nous traitons M. Payne avec toute la justice qui lui est due. Nous avons fait toutes sortes de démarches afin d'obtenir un certain nombre de faits isolés et nous n'avons rien obtenu d'important à mon sens. M. Payne se présente ainsi et il tente d'arriver aux principes fondamentaux, et je pense que nous devrions reconnaître cela. Il y a une chose qu'il a mise en lumière et c'est celle-ci, que ce comité est convoqué parce que le public et le gouvernement croient que les profiteurs ont beau jeu.

M. PAYNE: C'est tout à fait cela.

M. EULER: Cela veut simplement dire que quelqu'un obtient plus que leur valeur de ces denrées. Par exemple, on vend les marchandises pour plus que leur valeur, et il prétend, et je pense que c'est la seule chose qui soit importante dans son témoignage, c'est que la base juste pour la fixation des prix c'est le coût avec un profit raisonnable. Si nous reconnaissons ce principe, et je suis d'avis que tout le monde devrait le reconnaître, que le prix auquel n'importe quel aliment, ou n'importe quoi, après tout, devrait être vendu à un coût de production raisonnable plus un profit raisonnable. Si nous sommes de cet avis, et je pense que tout homme sensé devrait être de cet avis, alors c'est une question de trouver les moyens par lesquels on peut amener cet état de choses.

M. PAYNE: Je vous remercie, M. Euler. M. Euler a exposé le cas avec tant de justice et avec tant de franchise qu je désire le remercier des observations qu'il a faites. Je désire dire à ce comité, si vous me le permettez, que je n'énonce pas de nouvelles idées. J'ai écrit un article dans le *Scribner's Magazine* au mois de novembre dernier, sur la régularisation du prix des aliments...

M PRINGLE: Oui, je l'ai lu.

M. PAYNE (continuant): qui a été l'objet de nombreux commentaires, et au sujet duquel des économistes éminents ont échangé beaucoup de corespondance. J'ai été très surpris que mon témoignage devant le comité aujourd'hui ait été interprété comme venant d'un agitateur et d'un extrémiste, d'un socialiste ou autre individu du même

[M. J. Lambert Payne.]

acabit, essayant de faire ou de causer de l'agitation dans le pays, au lieu d'essayer de l'alléger.

Il faut que nous découvrions la difficulté. Vous ne devriez pas me condamner pour une honnête expression d'opinions. Vous pouvez les mettre de côté, si vous trouvez qu'elles ne valent rien. Je suis prêt à le faire moi-même, mais ce sont des opinions franches, et elles ne viennent certainement pas d'un agitateur.

M. NESBITT: Tout cela est vrai, mais ce que nous désirons savoir c'est où se trouvent les profits exagérés.

M. SUTHERLAND: Je suppose que le témoin fait allusion à quelque chose que j'ai dit lorsqu'il a fait la déclaration que la rareté ne devrait pas augmenter les prix. Vous comprendrez l'impossibilité d'un pareil énoncé en vue des conditions actuelles de nos jours. Prenons, par exemple, les vivres. Nous pourrions en avoir un approvisionnement très limité, et si ce principe était mis à exécution le même prix prévaudrait. Si vous aviez quelque chose, vous auriez les mêmes prix, mais non pas les vivres.

M. PAYNE: J'aimerais à poser une question à M. Sutherland.

Le PRÉSIDENT: Faites.

M. SUTHERLAND: Vous avez mentionné la quantité de vivres produits au Canada et l'augmentation du bétail, sans tenir compte de la demande des marchés étrangers. Vous supposiez que nous assurions notre propre subsistance et que tant que nous aurions des vivres en ce pays les prix devraient être fixés.

M. PAYNE: Supposons que l'offre ait été représentée par cent lorsque le mouvement a commencé. La demande s'est élevée à deux cents, mais si en même temps l'offre s'est élevée à trois cents, quelle justification y aurait-il, en vertu de notre article économique de l'offre et de la demande pour une augmentation de prix de cent pour cent?

M. SUTEHRLAND: Alors quel avantage y aurait-il à fixer les prix?—R. Mais la production a été énormément augmentée.

Q. Mais si la production est énormément moindre?—R. Cela est une autre situation.

M. STEVENS: Ce n'est pas un cas de ce genre. Laissez-moi vous référer à quelques observations faites il y a quelque temps, qu'il y avait eu une augmentation dans le prix de ces denrées en dépit d'une augmentation dans le prix de la production. Est-ce que l'augmentation dans la production aurait eu lieu si les prix n'avaient pas augmenté afin de stimuler, la production?—R. Je ne pense pas que personne pourrait trancher sur cette question, ou avoir un avis différent à ce sujet. J'ai tous les faits officiels ici concernant le déclin dans la production des viandes, telles que le bétail, le porc et les vaches laitières pour une longue période avant la guerre, et les prix de ces denrées basés sur ces marchandises régulières ont monté très légèrement et dans une mesure bien faible. Ce qui est arrivé c'est que lorsqu'il s'est produit une augmentation énorme dans l'offre, sans aucun égard au chiffre de la demande il s'est produit une augmentaion énorme dans les prix.

M. DOUGLAS: Ici vous faites erreur, et en voici la raison. Nous ne sommes pas isolés, ici. La demande vient d'ailleurs, et comme nous répondons à cette demande, les prix sont haussés pour notre propre consommation.

M. Stevens:

Q. Avant de passer à un autre sujet, n'est-il pas vrai (j'essaie d'arriver aux faits vrais)—n'est-il pas prouvé sans l'ombre d'un doute que l'augmentation de l'offre et de la production n'est pas survenue avant que les prix ne fussent haussés par l'augmentation de l'offre de l'étranger? Il a été formé un débouché type augmentant le prix, ce qui a engagé les gens à spéculer sur une production augmentée?—R. Je pense que vous avez raison. Je pense que tout ce qui est arrivé au coût a été causé. C'est une loi

[M. J. Lambert Payne.]

économique qui s'applique sans aucun doute. Le point que nous envisageons est le suivant. Que si nous abaissons et nous fixons le prix d'une manière arbitraire, nous allons inévitablement mettre un terme à la production et cela effraiera les spéculateurs.

M. EULER: Pas aussi longtemps qu'il y aura du profit à réaliser.

M. SUTHERLAND: Le point important, c'est de déterminer jusqu'où nous pouvons aller.

M. Euler:

Q. C'est là tout votre raisonnement. Vous ne prétendez pas que le coût de la production est plus élevé qu'il y a quelques années, mais le point c'est que quel que soit le coût, un prix devrait être demandé pour les marchandises égal à ce coût, plus un profit raisonnable?—R. J'aime la déclaration de M. Euler à ce sujet qui est bien plus pratique. S'il n'y avait pas eu d'influence régularisatrice en jeu lorsque ce mouvement ascentionnel a commencé à la déclaration de la guerre, ces prix plus élevés qui ont augmenté le coût de la production n'auraient pas monté. Un prix fait monter l'autre. Dans cet article, j'ai fait des citations ici du *Scribners* provenant du livre des professeurs Kellogg et Taylor sur le problème de l'alimentation. Ces hommes étaient les lieutenant d'Hoover, en Belgique, et faisaient partie de l'administration des Etats-Unis. Je n'ai fait que répéter leurs paroles et ils ont droit aux mêmes mauvais traitements que moi.

M. PRINGLE: Je pense que le plan de M. Hoover était de ne pas fixer les prix... prix....

M. PAYNE: Vous ne voulez pas qu'on comprenne que vous recommandez la fixation des prix.

M. PRINGLE: Hoover a établi le principe que les prix devaient être fixés, ce qui assurerait même au producteur à coût élevé un profit raisonnable, même si cela donnait au producteur à coût faible un profit rondelet, parce qu'autrement, on nuirait à la production.

M. PAYNE: Je ne m'attends à aucune ingérence dans la production.

M. Pringle:

Q. Voulez-vous avoir la bonté... R. (Interrompant.) J'ai le *Scribner's Magazine* ici.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous l'intention de lire cet article?

M. PAYNE: Rien que deux phrases du livre des professeurs Kellogg et Taylor sur le problème de l'alimentation.

M. SUTHERLAND: Je pense que cela est à la disposition du comité si quelque membre désire le voir.

M. PAYNE: Rien que deux phrases.

M. PAYNE: (Lisant) "Les prix actuels exhorbitants de toutes les denrées accablent le consommateur. Le coût fondamental n'est certainement pas régularisé de la manière dont les demandes extraordinaires de nos alliés et des pays neutres européens ont été faites."

Je n'ai fait qu'exposer cette idée au comité.

M. Pringle:

Q. Rien que deux ou trois questions. Avez-vous étudié M. Payne, le contrôle par l'Etat dans la Grande-Bretagne durant la période antérieure au dix-huitième siècle?—R. Avant le dix-huitième siècle?

[M. J. Lambert Payne.]

Q. Oui, lorsqu'on l'a abandonné?—R. Je ne l'ai pas étudié. C'est en dix-sept cent soixante et quelque?

Q. Oui. Avez-vous lu le récit précieux du contrôle par l'Etat? Si vous l'avez lu, vous avez constaté que la Grande-Bretagne avait le contrôle par l'Etat depuis des siècles, et qu'elle l'a abandonné après avoir constaté qu'il avait échoué, et qu'il détruisait tout encouragement au progrès. A partir de cette date jusqu'à nos jours, vous ne trouvez pas de contrôle par l'Etat dans la Grande-Bretagne jusqu'à la déclaration de la guerre. Avez-vous lu quelques ouvrages concernant les règlements de guerre dans la Gande-Bretagne et aux Etats-Unis?—R. Oui, j'en ai lu.

Q. Nous allons poursuivre ce raisonnement. Pensez-vous que le gouvernement ne devrait aucunement considérer le contrôle par l'Etat, à moins que le gouvernement par l'entremise d'un tribunal ou d'une commission d'enquête s'assure que les lois ordinaires de l'offre et de la demande ont été mises de côté et qu'il y a eu élimination de la concurrence, et cela a, par conséquent, donné aux fabricants et aux producteurs l'occasion d'augmenter les prix d'une manière exagérée?—R. Cela exprime assez bien un aspect de ce que je pense.

Q. Avez-vous étudié la question, en ce qui concerne l'avantage d'une commission d'enquête contre la commission ayant les pouvoirs de contrôler?—R. Il n'y a pas eu d'enquête approfondie aux Etats-Unis.

Q. Je dirais que la Federal Trade Commission, qui est un corps enquêteur qui a le pouvoir de rendre publiques toutes ces questions, a fait du bien?—R. J'accepterais l'idée qu'elle a fait du bien d'une manière générale, mais je n'aimerais pas à me faire une opinion de l'état des choses en ce pays.

M. SUTHERLAND: Vous avez écrit, dans cet article: "L'aurore d'une ère nouvelle éclaire l'horizon de cet ancien monde, et dans l'exercice du pouvoir partagé par le grand nombre, nous verrons de grands changements demandés par une démocratie consciente de ses droits". Comment appelez-vous cela?

Le TÉMOIN: J'appellerais cela l'aurore d'une époque très heureuse alors qu'une diffusion plus étendue des renseignements permettrait à la masse du peuple de ce pays de protéger ses propres intérêts.

Q. Que dites-vous de ceci: "Si on doit mettre un frein à la hausse des prix des vivres, la hausse dans les autres prix va cesser?—R. Certainement, j'ai dit cela.

Q. Si les aliments font défaut, comment allez-vous en faire baisser les prix? Comment allez-vous engager les gens à produire leur propre alimentation?—R. Ce n'est pas nécessaire de payer des prix exhorbitants.

Q. Vous dites que si les prix des vivres baissent tout va baisser?—R. N'en sera-t-il pas ainsi?

M. Euler:

Q. Vous avez mentionné quelque chose que tout le monde connaît comme un fait, qu'il y a un cercle très vicieux. A mesure que les prix des vivres montent les prix des autres choses montent. C'est un mouvement perpétuel en ce sens?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que si ce tribuanl, comme vous le suggérez, intervenait et fixait les prix d'après la base que vous suggérez, que le coût plus un profit raisonnable constitueraient une base raisonnable, que le mouvement cesserait et que les prix baisseraient?—R. Sans mentionner aucunement le fait de la baisse des prix (je pense que je serai mal interprété) je m'efforce de faire en sorte que les prix ne montent pas plus haut. Nous acceptons les prix tels qu'ils sont aujourd'hui. A mon sens, quelle que soit l'importance que vous aimez à y attacher, l'établissement de ce tribuanl n'empêchera pas une augmentation dans les prix des denrées régulières, à moins qu'on ne puisse démontrer que l'augmentation légitime est survenue dans le coût de la production. Cela assurera la protection du public.

[M. J. Lambert Payne.]

Q. Il mettrait une fin à la hausse des prix?—R. Oui.

Q. Je désire vous poser une question en ce qui a trait à la déclaration faite par M. Payne—je pense qu'il l'a faite dans un club de Toronto—à l'effet que l'importation de l'anthracite au Canada, en 1918, avait été plus considérable qu'en 1917; plus considérable en 1917 que dans l'année précédente. Comme question de fait, il a été importé une plus grande quantité de charbon au Canada en 1918 qu'avant le commencement de la guerre. Cependant la population n'a pas augmenté, mais au contraire elle a diminué. Vous avez aussi déclaré que le prix de ce charbon était d'environ soixante-dix cents plus considérable en 1918 qu'avant la guerre?—R. Le prix de la moyenne des importations l'était.

Q. Mais le prix du charbon pour le consommateur d'Ottawa a été augmenté jusqu'à quatre dollars la tonne?—R. Oui.

Q. Avez-vous ces faits?—R. Certainement, je les ai. Je pense que cet article était malheureux en ce qu'il n'expliquait pas les additions pouvant être empêchées et défendues aux prix demandés par le consommateur. Par exemple, cela coûte plus cher de faire la livraison du charbon. Le transport est plus élevé qu'auparavant. Les frais généraux de transport sont plus élevés. Je n'ai fait que signaler qu'une augmentation de soixante-dix sous dans le prix moyen avait eu pour résultat une augmentation de quatre dollars, qui n'a pas pu être expliquée dans quelques cas. Avec le meilleur jugement possible, j'ai examiné ce problème avec soin, comme c'est mon habitude, et je crois encore que les marchands de charbon ont fait un plus gros profit en 1918 qu'en 1914.

M. Douglas:

Q. Quel serait l'effet, suivant vous, de doubler le chiffre de notre argent en circulation dans les circonstances actuelles? Nous avons, comme question de fait, augmenté notre argent en circulation de deux cent cinquante pour 100 à trois cents pour 100 dans la période couverte par votre déclaration?—R. Je puis avoir l'esprit limité ou borné, mais j'ai recherché ce que dit le professeur Irving dans ses *Traités* à propos de l'étalon de l'or, et j'ai lu quelques-uns des autres ouvrages des autres économistes, ainsi que les ouvrages du professeur Fisher, et je dois avouer que je n'ai jamais clairement compris pourquoi l'augmentation dans le montant de l'or en disponibilité. . .

Q. (L'interrompant) je ne parle pas de l'or. Je parle de l'argent en circulation. —R. Il est basé sur l'or.

Q. L'argent en circulation avait une réserve de quatre-vingt-sept pour 100. Aujourd'hui, il a une réserve de trente-six ou de trente-huit pour 100?—R. Vingt pour 100 d'or, vingt pour 100 en billets du Dominion sur notre billet d'un dollar limité à. . .

Q. Alors vous n'avez pas considéré cela dans cet essai?—R. Non. Je n'ai pas mentionné tous ces problèmes plus ou moins abstraits, et je ne crois pas que mon opinion aurait grande valeur. Je ne veux pas que le comité considère mon attitude comme celle d'un bolcheviste augmentant la gravité du mécontentement public en ce pays. Mes intentions sont précisément le contraire.

M. Euler: Je ne crois pas que c'était raisonnable de dire cela.

M. Sutherland: On a fixé le prix du blé et on a déclaré que si le prix du blé n'avait pas été fixé qu'il aurait monté de quatre ou cinq piastres par boisseau. Cela en lui-même indiquerait qu'on a pris des mesures afin de faire face à cette hausse, et cependant, en dépit de cela, vous dites " nous souffrons simplement parce qu'on n'a pas fait le moindre effort pour établir une résistance contre le libre jeu de la rapacité." Nous avons le contrôleur des vivres qui a régularisé le prix des vivres?—R. (L'interrompant). Vous n'avez pas demandé, monsieur, si le contrôleur des vivres avait tenté quoi que ce soit au sujet des prix. Il va sans dire qu'à cause de l'augmentation du nombre des bestiaux aux Etats-Unis et au Canada, le prix ne devrait pas être augmenté.

[M. J. Lambert Payne.]

M. EULER: Quels prix ont été régularisés durant la guerre?

M. STEVENS: Les prix du sucre, du charbon, du poisson et de la farine.

M. PAYNE: Ils l'ont été.

Le PRÉSIDENT: Certainement, ils l'ont été.

M. PAYNE: Je suis prêt à me laisser convaincre, mais je ne puis pas trouver...

M. STEVENS: (L'interrompant) le prix du lait a été fixé dans tout le Canada.

M. PAYNE: Je ne dois rien dire contre le contrôleur des vivres; mais au sujet du prix du poisson, j'ai étudié la situation très à fond, comme je m'y connaissais passablement moi-même.

M. Sutherland:

Q. Vous l'avez étudiée?—R. Oui.

Q. Et le charbon?—R. Le prix en a été fixé.

M. Euler:

Q. Et au sujet du pain à Halifax?

Le PRÉSIDENT: Nous y arriverons dans quelques minutes.

M. PAYNE: Je désire faire remarquer que vous avez quelque chose à me reprocher.

Le PRÉSIDENT: Non, je pense que c'est la question qui nous occupe, et il faut que nous interrogions le témoin suivant.

M. Nesbitt:

Q. Où avez-vous obtenu vos statistiques en ce qui concerne l'augmentation de l'importation du charbon en 1918?—R. Du ministère du Commerce et de la navigation.

Q. Je constate que M. McFall n'est pas d'avis que ce que vous avez dit est exact.

Le PRÉSIDENT: Est-ce que je pourrais dire un mot à ce sujet? Ce comité désire obtenir des témoignages, si nous pouvons avoir des témoignages démontrant que des profits exagérés sont réalisés n'importe où, mais je crois que le comité est unanime dans son opinion que des déclarations générales dans tout le pays, provenant de n'importe quelle source, et surtout d'une source aussi digne de foi que votre témoignage, peuvent produire une mauvaise impression et causer du tort.

M. PAYNE: Il est impossible que vous le regrettiez autant que moi si c'est un fait, mais je pense que vous faites erreur.

M. STEVENS: Permettez-moi de dire ceci, M. Payne. Mes opinions sont conformes aux vôtres sur plusieurs points, et c'est mon intention, dans le cours de la semaine prochaine, de présenter mon opinion à un degré modéré sur quelques-unes des opinions que vous avez exprimées, mais je ne veux pas que vous partiez avec l'idée que quelque chose....

M. PAYNE (l'interrompant): J'ai comparu devant vous et j'ai entendu une proposition à l'effet d'expurger des procès-verbaux quelques-unes de mes idées.

M. PRINGLE: Vous avez rendu témoignage devant nous, M. Payne, et vous avez fait une étude spéciale de ces conditions, qui sont exactement les conditions qui font l'objet de nos recherches. Quel remède suggéreriez-vous? Par exemple, nous avons entendu, l'autre jour, des témoignages comme quoi certains fabricants, j'ignore lesquels, ont profité des conditions afin de diminuer la concurrence, les transports maritimes étant réduits à presque rien, les marchandises n'arrivaient pas de la Grande-Bretagne, et cela leur a permis de réaliser de très jolis profits sur leurs lainages et sur leurs textiles?—R. Qu'est-ce que je suggérerais?

Q. Quel remède suggérez-vous? Par exemple, nous avons eu un cas, l'autre jour. Il est intuile de mentionner l'échelle du profit, mais c'était au moins un profit très

passable, et ce profit provenait sans aucun doute du peuple de ce pays. Quel remède suggéreriez-vous au cas où un tribunal du gouvernement, ou n'importe quel fonctionnaire du ministère, s'apercevait que cela se passe dans le pays? Comment le gouvernement s'y prendrait-il pour mettre un terme à cet abus?— Il devrait y avoir un remède, nous tombons tous d'accord à ce sujet?—R. Est-ce que vous me demandez une question, M. Pringle?

Q. Oui?—R. Je dirais ceci. Ceci résume ce que j'ai essayé de présenter dans ce document. Il y a quelque chose qui a fait grandement défaut, jusqu'à présent, et c'est la résistance. Il y a une force formidablement organisée pour le gain.

Q. Cela est très théorique?—R. Je ne crois pas que cela le soit.

Q. Oui, c'est théorique. Le consommateur est représenté au Parlement. Il a ses représentants maintenant et ses représentants veulent sans aucun doute faire ce qui est dans l'intérêt du consommateur, sans nuire en même temps au producteur. Nous vous demandons quel est le remède que vous suggéreriez s'il se présentait des conditions telles qu'on nous a exposées devant ce comité dans les deux ou trois derniers jours, des personnes réalisant des profits anormaux à cause des conditions qui ont prévalu durant toute la durée de la guerre, mais qui ne prévaudront pas dans la suite.

M. Euler:

Q. Vous placeriez organisation contre organisation?—R. Exactement. J'opposerais une force à une autre, mais il vaudrait mieux que les représentants des producteurs se réunissent comme ici, avec les représentants choisis des consommateurs, afin de discuter les prix et ils en viendraient à une entente raisonnable.

M. Stevens:

Q. Supposons que nous procédions par ce que vous venez de dire et que nous réunissions ce groupe. Donnez-nous une idée de ce que serait votre suggestion?—R. Ma première mesure serait l'organisatian définitive du consommateur.

Q. Nous allons en venir à ce point. Nous allons organiser le consommateur. Quelles sont les premières mesures pratiques pour le faire organiser?—R. Chaque mouvement a un commencement, il faudra que quelqu'un convoque une assemblée.

Q. Qui va convoquer l'assemblée?

Le PRÉSIDENT: Je ne pense pas que nous pouvons nous attendre à ce que ce monsieur mette immédiatement à exécution un projet de cette envergure.

M. STEVENS: Ce que je désire obtenir, c'est ceci. Je sympathise beaucoup avec les opinions exprimées par M. Payne, mais ce qui m'embarrasse c'est la manière d'établir quelque chose de pratique et pouvant fonctionner. Si on peut nous donner une idée de la manière dont cela peut se faire, cela va certainement nous venir en aide.

M. PAYNE: J'ai pensé à ceci, M. le président; que dans les grands centres où il y a une population qu'on atteint facilement par l'entremise des journaux, il faudrait convoquer une assemblée publique. Si cela se faisait, la chose prendrait corps dans d'autres endroits, et on établirait un corps nombreux de consommateurs organisés qui créeraient. . . .

Par M. Douglas:

Q. Il va falloir que vous nous disiez ce que va être cette première mesure?—R. Elle n'offre pas d'importance.

Q. (L'interrompant): Oh! oui, elle en a. Elle contrôle les profits et la dissolution des profits exagérés et c'est quelque chose que nous pouvons recommander à l'action du gouvernement.

Le PRÉSIDENT: C'est une condition nationale. On ne peut l'attaquer dans chaque endroit en particulier. Il faut l'attaquer dans tout le pays.

[M. J. Lambert Payne.]

M Pringle: Est-ce que l'Etat n'a pas le devoir de protéger le peuple? N'est-ce pas son devoir d'en concevoir les moyens s'il constate que le peuple n'a pas été traité convenablement? Je pense que ce comité a le devoir de faire quelque recommandation précise, et je n'ai pas le moindre doute qu'il le fera.

M. Nesbitt: Est-ce que ce témoin a un cas précis de prix exagéré à présenter?

Le président: C'est ce que j'allais lui demander.

Q. Est-ce que vous avez un cas spécifique de prix exagéré que vous pouvez nous exposer?—R. Je n'en ai pas.

Q. Je vais vous poser une autre question et j'aurai fini. Dans cette question du nivellement de l'humanité et de l'établissement de ce que nous devrions tous produire et à quels prix—considérons n'importe quelle denrée que vous voulez, mais afin d'étudier quelque chose que je connais, considérons le commerce du bois de construction. Etudions l'abatage des arbres, leur fabrication en bois de construction, et leur mise sur le marché. Supposons que je fasse cela et que j'ai un voisin qui fasse la même chose. Au moyen d'un peu plus d'ingéniosité que j'en ai, il peut faire son ouvrage plus économiquement que moi, et il peut produire ce bois pour cinquante ou soixante-quinze sous de moins pour les mille pieds. La même chose s'applique aux fermes, les cultivateurs voisins produisant les mêmes articles, mais on constate qu'un réussit mieux qu'un autre. Où allez-vous établir les prix? Allez-vous les établir aux prix auxquels le producteur efficace peut le faire, et faire rentrer son voisin sous terre?—R. Je crois que nous avons pratiquement répondu à cette question. On ne mettra pas l'inefficacité à prime non plus qu'on escomptera l'efficacité. Il y a un cas pour la présentation des faits. C'est ici qu'un tribunal, aussi intelligent que ce comité-ci se réunira et comparera les faits. Il y a des difficultés à résoudre. Ce n'est pas une question facile. Mais il ne faudrait pas abandonner tous les problèmes parce qu'ils sont difficiles. Nous devrions tous être désireux d'arriver à un point où nous pouvons empêcher des augmentation qui sont injustifiées.

Q. Absolument.—R. Alors vous devez prendre des mesures conformes à mes méthodes.

M. Stevens:

Q. Vous proposeriez un tribunal ou commission ou commission de commerce intérieure dans le but de s'en occuper?—R. Je le propose certainement. Plus j'y pense, plus je pense que c'est inévitable.

Le président: Est-ce que vous suggéreriez que ce tribunal devrait fixer les prix des marchandises, en commençant par le cultivateur?—R. Voici ma réponse. J'espère qu'on va fixer les prix pour le producteur primaire, parce que je ne pense pas qu'il a assez reçu dans le passé, mais maintenant il reçoit trop.

M. Reid:

Q. Etes-vous certain de cela? Vous dites "le producteur", qui voulez-vous dire quand vous dites le producteur?—R. Le producteur premier, le cultivateur.

Q. Etes-vous certain—absolument certain qu'il réalise de trop gros profits?—R. Nous ne devons pas nous quereller à ce sujet. C'est une des choses basées sur mon opinion.

M. Sutherland:

Q. Avez-vous déjà tenté de faire de la production dans la campagne environnant Ottawa?—R. Je pense qu'un grand nombre de personnes l'ont essayé.

M. Pringle: Vous pensez qu'une solution pratique serait la nomination d'un tribunal et que ce tribunal n'interviendrait que dans le cas où il constaterait que le

[M. J. Lambert Payne.]

public accepte les prix demandés.—R. Les prix vont monter et ils vont continuer à monter si on ne fait pas cela.

M. Sutherland:

Q. A moins de commencer par le producteur. Que voulez-vous dire lorsque vous dites "si on veut mettre un terme à la hausse des prix des vivres la hausse de tous les prix va cesser. Si on peut faire baisser les prix des vivres tous les autres prix baisseront" et "nous souffrons simplement parce qu'on n'a pas tenté le moindre effort pour établir la résistance contre le libre jeu de la rapacité."—R. Personne ne semble avoir fait cela.

Q. Que dites-vous du boni. Les bonis sont accordés aux gens qui ne produisent pas?—R. Dans le passé. C'est la première fois dans l'histoire du Parlement qu'il essaie de faire quelque chose dans les intérêts des consommateurs—je parle de ce comité.

Q. Je ne parle pas du Parlement.—R. Je parle du passé.

M. EULER: Avant que M. Payne ne nous quitte, j'aimerais à dire qu'il est ici tout-à-fait désintéressé et je pense que nous lui devons nos remerciements plutôt qu'au traitement qu'on lui a accordé. Il a répondu en toute honnêteté à nos questions et je ne trouve pas de mon goût la réception qu'on lui a faite.

M. PAYNE: Je vous remercie, M. Euler.

On renvoie le témoin.

M. WILLIAMS S. EDWARDS est appelé, asermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Avez-vous reçu instruction de poursuivre certains boulangers dans la ville d'Halifax à propos d'un trust illégal?—R. Nous avons reçu instructions d'examiner la situation à Halifax, et si nous trouvions que nous pouvions réunir assez de témoignages pour faire condamner aucun des boulangers ou des détaillants d'Halifax, en vertu de l'arrêté du conseil sur le coût de la vie, nous devions prendre les mesures nécessaires.

Q. Avez-vous fait une enquête?—R. Nous avons donné instructions à notre agent d'Halifax de faire cette enquête, après avoir reçu instructions de notre ministère du Travail, et d'examiner la situation du commerce du pain à Halifax, et nous l'avons averti que si quelqu'un des boulangers ou des détaillants dans cette ville avait contrevenu aux dispositions de l'arrêté du conseil sur le coût de la vie, de prendre les mesures nécessaires. Nous avons donné ces instructions à notre représentant le 26 mai. Nos instructions ont été reçues le 20 mai, et on a examiné la situation et on nous a conseillé, et nous nous occupons actuellement de réunir les faits nécessaires, ou ceux que nous avons jusqu'à aujourd'hui, afin de déposer les renseignements. Depuis que nous avons réuni ces faits, nos instructions sont de déposer les renseignements.

M. Euler:

Q. Quand avez-vous reçu vos instructions?—R. Le 20 mai. Le 26 mai nous avons donné instructions à un bureau d'avocats d'Halifax et en même temps nous avons donné instructions au ministère du Travail de transmettre tous les documents qu'il avait sur la matière. Ces documents n'ont pas été transmis immédiatement, et lorsqu'ils l'ont été il2s n'étaient pas complets, et nous avons dû écrire un grand nombre de fois afin d'avoir des faits supplémentaires Aussitôt qu'ils seront disponibles nous déposerons les renseignements.

[M. J. Lambert Payne.]

M. Pringle:

Q. En quoi consistait le trust à Halifax?—R. Qu'il y avait un plan entre les boulangers, les épiciers et les bouchers, et ceux qui vendaient le pain au détail, qu'ils ne vendraient pas le pain à moins d'une augmentation de 20 pour 100 sur les prix des boulangers.

Q. C'est-à-dire que personne ne vendrait le pain au détail sauf à une hausse de 20 pour 100 sur le prix demandé par les boulangers?—R. Oui. Les boulangers fournissaient le pain à onze cents et ce plan était à l'effet qu'ils ne le vendraient pas à moins de treize cents et le commissaire du coût de la vie a pensé qu'il devait se vendre douze cents.

Q. On se plaint qu'il y a un trust illégal des boulangers, afin d'augmenter indûment les prix?—R. Un trust des boulangers et des autres détaillants.

Q. C'est tout ce que vous avez à dire actuellement à propos de la cherté de la vie?—R. C'est tout ce que je sais.

M. PRINGLE: Je ne crois que nous devrions entrer dans les détails de ce qu'a fait le ministère de la Justice, en ce qui concerne quel genre de renseignements il a obtenus et comment il les a obtenus, etc.

Le PRÉSIDENT: Non, je ne le crois pas. Je pense que c'est tout ce que nous voulions savoir d ce ministère. C'était seulement pour tranquiliser le public, afin qu'il s'aperçût que le ministère faisait quelque chose.

M. EDWARDS: Nous allons aussi vite que nous le pouvons.

On renvoie le témoin.

M. CHARLES HENRfl HIBBARD est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Où demeurez-vous?—R. A Stanbridge-East, comté de Missisquoi.

Q. Faites-vous partie d'une société de laitiers?—R. Je fais partie des Stanbridge-East Creameries. C'est une société coopérative.

Q. C'est une société coopérative?—R. Oui.

Q. Les cultivateurs se réunissent dans le but de produire?—R. C'est bien cela.

Q. Qu'est-ce que vous fabriquez?—R. Rien que du beurre. Nous vendons aussi de la crème, mais à moins de vendre de la crème, nous ne fabriquons que du beurre.

Q. Et quel prix demandez-vous pour votre beurre?—R. Suivant le prix du marché.

Q. Vous êtes régi entièrement par le prix du marché à Montréal?—R. Exactement. Il y a un conseil—nous avons un *dairy board* à Cowansville, dans le comté, où le beurre se vend tous les samedis.

Q. Est-ce que le beurre se vend de la même manière, c'est-à-dire mis en caisse, que le fromage est mis en caisse dans votre région?—R. Oui, il est vendu à l'encan au plus haut enchérisseur.

Q. Lequel régit le prix?—R. Oui.

Q. Le prix varie de jour en jour et de semaine en semaine?—R. Oui, monsieur; c'est bien cela.

M. PRINGLE: Y a-t-il quelque utilité d'avoir les prix les plus récents?

Le PRÉSIDENT: Oui, et je vais vous en dire la raison. Des témoignages que nous avons entendus ont révélé le fait que des ventes de beurre faites de la manière que monsieur vient d'indiquer, c'est-à-dire par encan—des ventes de beurres, faites en public, comme monsieur l'indique—à Montréal contrôlent et règlent pratiquement ou contrôlent le prix du beurre dans tout l'Ontario et pratiquement dans tout le reste du pays.

[M. W. S. Edwards.]

M. Pringle:

Q. Pourriez-vous nous donner le prix pour la semaine dernière?—R. Le beurre s'est vendu, samedi dernier, à quarante-neuf cents.

Le président:

Q. En briques ou en masse?—R. En masse.

M. Pringle:

Q. Est-ce ce que vous appelez du beurre de crèmerie?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Quel jour était-ce?—R. Samedi dernier.

M. Pringle:

Q. Est-ce que c'est un prix inférieur ou supérieur au prix de la semaine précédente?—R. C'est un prix inférieur.

Q. Quel était le prix antérieur?—R. Cinquante-deux cents et trois huitièmes.

Q. Donnez-nous si vous le pouvez le plus haut prix du beurre de crèmerie durant les deux derniers mois?—R. Soixante-six et trois huitièmes.

Le président:

Q. C'est le prix du gros?—R. Oui.

M. PRINGLE: Nous avons le doux espoir qu'il va baisser.

M. HIBBARD: Oui, et il s'ensuit que nous allons perdre de l'argent.

M. Pringle:

Q. De sorte que le beurre est descendu de soixante-trois cents et trois huitièmes, comme vous l'avez dit?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien de temps y a-t-il qu'il était à ce maximum?—R. En avril, je pense.

Q. Le prix n'est pas descendu à quarante-neuf cents?—R. Oui.

Q. Savez-vous à quel prix ce beurre est revendu au détail?—R. Il est apporté par les marchands de gros dans la ville, et puis il est revendu aux détaillants.

Q. Il est vendu par les marchands de gros aux détaillants?—R. Oui, monsieur.

Q. Et les détaillants le vendent au public?—R. Oui.

Q. Savez-vous quelle est la différence entre votre prix et le prix payé par le consommateur?—R. D'après les prix du marché, dans le voisinage de quatre cents.

Q. Quelle serait la différence entre le prix de votre crèmerie et celui que paie le consommateur, ou entre le prix que vous le vendez et celui que paie les détaillants?—R. La différence est avec notre prix et celui des détaillants.

Q. Alors, lorsqu'il parvient au consommateur...?—R. (L'interrompant) Sans doute ce prix varie, M. Pringle. Il dépend de ce que le détaillant veut en demander.

Q. Mais vous pensez qu'il parvient au détaillant? Prenons, par exemple, le prix de quarante-neuf cents la semaine dernière, pour, supposons, le beurre de crèmerie de choix n° 1; vous pensez que le détaillant le vend cinquente-trois cents?—R. Au moins cela. T rès souvent plus. Cela dépend de la clientèle du détaillant. Les magasins les mieux approvisionnés sur la rue Sainte-Catherine qui ont la meilleure clientèle en demandent plus.

Q. Ils vendent leur beurre à un prix plus élevé?—R. Les gens ne semblent pas se soucier du prix qu'ils paient.

[M. C. H. Hibbard.]

M. Davidson:

Q. Pour le même beurre?—R. Oui.

M. PRINGLE: Nous ne voulons pas savoir quels sont vos profits, M. Hibbard, excepté d'une manière générale.

Q. Vous ne pensez pas que vous faites un profit raisonnable?—R. Non.

M. Davidson:

Q. Combien obtenez-vous par livre?—R. Le cultivateur apporte son lait, ou l'envoie à la laiterie, et il est converti en beurre par le fabricant à tant la livre. Il reçoit trois cents et trois-quarts la livre.

Q. Et le cultivateur a le reste?—R. Il y a d'autres dépenses. Après que les dépenses sont soustraites des recettes totales pour les ventes, le cultivateur obtient ce qui reste.

M. Nesbitt:

Q. Combien cela donne-t-il de profit net au cultivateur par cent livres de lait à quarante-neuf cents par livre de beurre?—R. Environ deux dollars trente-cinq cents. Cela n'a pas été calculé.

Q. Mais pour l'approvisionnement moyen de lait, renfermant, disons trois et demi de graisse de beurre, est-ce que cela lui ferait réaliser un profit net de deux dollars et trente-cinq cents?—R. Oui, 3.5...

Q. Cela ne lui ferait pas réaliser deux dollars et trente-cinq cents?—R. Non, c'est la moyenne. Quelques cultivateurs obtiennent un peu plus. Cela dépend entièrement de l'épreuve.

M. Pringle:

Q. Comment expliquez-vous le fléchissement de quatorze cents la livre dans la courte période que vous avez mentionnée? Est-ce la différence entre le printmps ou l'été, ou la plus grande production ou parce que les demandes pour l'exportation ont été si grande?—R. La demande pour l'exportation y contribue dans une grande mesure. L'offre et la demande régissent sans aucun doute le prix du beurre.

Q. Au printemps il y a eu une demande énorme de bèurre au Canada?—R. Oui.

Q. Une très grande pénurie?—R. Oui.

Q. Depuis lors l'offre et la demande reviennent plus sur une base égale, et le prix baisse?—R. Oui. Les prix ont été élevés alors que le lait n'était pas aussi abondant qu'à l'heure actuelle.

Le comité s'ajourne.

Le comité rouvre la séance à huit heures du soir.

M. C. H. HIBBARD est rappelé.

M. PRINGLE: J'ai fini de poser des questions à M. Hibbard. Il nous a donné le prix du beurre à différentes périodes. Ce prix est entièrement régi par le marché. Le beurre se vend en caisse, et je pense que le prix le plus récent était de 49 cents contre 63⅜ cents au printemps.

Le président:

Q. Je désire poser une question provenant de témoignages antérieurs. Si je me rappelle bien, les témoignages ont laissé entendre que le beurre a été entreposé en juin

[M. C. H. Hibbard.]

et juillet 1918, et c'était le beurre qui a été vendu l'hiver dernier à 43½ cents à 44½ cents contre un prix de 49½ cents de nos jours. Diriez-vous que c'était à peu près la comparaison entre le prix de cette semaine et celui d'il y a un an?—R. La semaine dernière les prix ont été plus élevés.

Q. Oui. Mais j'allais dire que le prix moyen durant juin et juillet 1918 pour de gros approvisionnements de beurre qui ont été entreposés pour la période de pénurie de l'hiver dernier, a varié d'environ 42½ cents à 44½ cents, de sorte que si le beurre se vend à 49½ cents aujourd'hui—est-ce là le prix?—R. 49 cents.

Q. Ce serait un prix environ 5½ cents à 6 cents plus élevé?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Est-ce que le prix d'été est toujours plus élevé que le prix d'hiver?—R. Pas toujours. Le beurre d'hiver n'est pas considéré comme étant d'aussi bonne qualité que le beurre d'été, le beurre fait avec du lait provenant de vaches mises à l'herbe. Le beurre provenant de vaches alimentées avec du foin n'est pas d'aussi bonne qualité.

Le président:

Q. Voici où je voulais en venir: Qu'il semble que le beurre va être plus cher dans le cours de la prochaine année, et que si le prix dominant il y a quatre mois lorsque le beurre a été entreposé pour l'hiver était de 43½ cents et de 44½ cents, et que le prix actuelle est aux environs de 49 cents, il semble que le beurre va être plus cher?—R. C'est difficile de le dire. L'hiver prochain il pourra être meilleur marché qu'on ne paie actuellement. Cela dépend entièrement des circonstances.

Le président:

Q. Voici où je voulais en venir: Qu'il semble que le beurre va être plus cher dans le cours des douze mois suivants, et que si le prix dominant il y a quatre mois, lorsque le beurre a été entreposé pour l'hiver était de 43½ cents et de 44½ cents et que le prix actuel est environ 49 cents, il semble que le beurre va être plus cher?—R. C'est difficile de le dire. L'hiver prochain il pourra être meilleur marché qu'on le paie actuellement Cela dépend entièrement des circonstances.

Q. Est-ce qu'on entrepose une grande quantité de beurre à l'heure actuelle?—R. J'imagine qu'on en entrepose une grande quantité, mais c'est purement de la spéculation de la part du marchand. Il y a une énorme quantité de beurre entreposée chaque année.

M. Stevens:

Q. Quand vous dites que c'est purement de la spéculation qu'entendez-vous?—R. Ils l'entreposent afin d'en obtenir un prix plus élevé. Ils l'achètent comme une personne achète des actions dans l'espérance de les voir monter. Ils les achètent à un certain prix et ils les gardent afin de réaliser un profit. Les marchands font la même chose avec le beurre.

Le président:

Q. Si nous avons entendu des témoignages démontrant que règle générale ce n'est pas une affaire de spéculation, que le beurre est entreposé en juin et en juillet pour être vendu en hiver, et qu'il est vendu au prix coûtant avec un profit raisonnable; lorsqu'il est mis en vente, et non pas pour servir à la spéculation, que diriez-vous de cela?—R.

[M. C. H. Hibbard.]

Sans doute il est nécessaire de mettre en entrepôt une certaine quantité de beurre pour l'hiver.

Q. Cela est un fait reconnu?—R. Il n'y a pas assez de beurre fabriqué en hiver pour répondre à la demande. C'est là le but de l'entreposage frigorifique.

M. Stevens:

Q. En tant que vous faites partie d'une compagnie coopérative entreposez-vous du beurre pour le vendre en hiver?—R. Non, nous vendons le beurre chaque hiver; nous ne le gardons jamais.

Q. Pourquoi ne le mettez-vous pas en entrepôt afin d'en avoir un meilleur prix?—R. Parce que les clients des beurreries veulent avoir ce qui leur est dû. Ils préfèrent avoir leur argent comptant. On leur paie ce qui leur revient toutes les deux semaines.

Q. Vous aimez mieux le vendre au comptant?—R. Oui.

Le président:

Q. Et laisser courir sa chance à l'autre concurrent?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. En tant qu'homme d'affaires, est-ce que vous considéreriez préférable de vendre maintenant au comptant ou d'entreposer pour vendre alors que le marché sera à la hausse?—R. Somme toute, je pense qu'il est préférable de vendre le beurre au fur et à mesure de sa fabrication.

Q. Dans votre expérience s'est-il présenté des occasions alors que le prix du beurre a fléchi et que le marchand a perdu?—R. Oui, je crois que les marchands de Montréal ont perdu de l'argent récemment, parce que, comme je l'ai dit auparavant, nous avons vendu le beurre à $63\frac{3}{8}$ cents, et depuis il a toujours baissé jusqu'à ce qu'il soit parvenu à 49 cents. On pourra le vendre pour moins que cela demain.

Q. Vous le vendez à la crèmerie pour 49 cents?—R. Oui.

Q. Est-ce que c'est franco à bord à Montréal?—R. Non.

Q. L. à b. à la crèmerie?—R. L. à bord à nos stations.

M. Reid:

Q. Vous dites que vous demandez $3\frac{3}{4}$ cents pour la fabrication?—R. Oui, monsieur.

Q. C'est tout ce que vos clients paient pour la fabrication de votre beurre?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela vous paie?—R. Oui, cela me paie.

Q. A qui va le lait écrémé?—R. Aux cultivateurs.

Q. Ou le petit lait?—R. Les cultivateurs ont droit au lait écrémé suivant la proportion de la quantité qu'ils apportent.

Q. C'est là l'entente?—R. C'est l'entente. C'est précieux pour le cultivateur parce qu'il compte sur cet article pour nourrir ses porcs.

Q. Est-ce que les cultivateurs sont les propriétaires du bâtiment?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Le cultivateur reçoit le petit lait?—R. Il achète le petit lait. Il paie le petit lait 22 cents les cents livres.

Q. Vous recevez cela en outre des $3\frac{3}{4}$ cents?—R. La compagnie obtient les $3\frac{3}{4}$ cents. L'argent perçu par la vente du petit lait est divisé en proportion entre les clients.

Q. Tout ce que vous recevez c'est $3\frac{3}{4}$ cents?—R. Oui.

[M. C. H. Hibbard.]

M. Reid:

Q. Voulez-vous dire que le cultivateur rachète son petit lait?—R. Oui—c'est-à-dire, quelques-uns n'en veulent pas. On vend le petit lait.

Q. Le cultivateur a le premier choix pour acheter son petit lait?—R. Oui, monsieur.

Q. A qui appartient la crèmerie?—R. A deux frères nommés Dion.

M. Pringle:

Q. Est-ce que ce sont eux qui fabriquent?—R. Ils ont récemment acheté la crèmerie.

Q. Et tout ce qu'ils reçoivent c'est $3\frac{3}{4}$ cents pour chaque livre?—R. C'est tout ce qu'ils reçoivent.

Q. Quel intérêt cela représente-t-il sur le capital placé?—R. Cela dépend grandement des dépenses. Peut-être ne feront-ils pas de profits cette année.

M. Stevens:

Q. Avez-vous fait de l'argent l'an dernier?—R. Je ne suis pas en mesure de le dire. Le propriétaire a vendu sa crèmerie l'automne dernier aux deux nouveaux propriétaires, et j'ai demandé à l'ancien propriétaire de la crèmerie ce qu'il a réalisé comme profit, et il m'a répondu qu'il ne faisait pas de tenue de livres. Il ne pouvait le dire, mais il disait qu'il n'avait pas fait de profit.

Q. Il avait remarqué que son compte de banque n'avait pas grossi?—R. C'est ce qu'il a dit.

Le président:

Q. Vous dirigez votre commerce, n'est-ce pas?—R. Oui, je n'ai rien à faire avec la fabrication du beurre.

M. Pringle:

Q. Ce que vous faites c'est dans l'intért des clients?—R. Je m'occupe des intérêts financiers des clients. Je vois à ce que l'argent soit obtenu pour la vente du lait et qu'il soit rapidement distribué.

M. Reid:

Q. Depuis combien de temps êtes-vous gérant?—R. Je suis attaché à la crèmerie depuis environ dix ans.

Q. Quel dividende avez-vous payé l'an dernier?—R. Je ne suis pas un des propriétaires de la crèmerie.

Q. Vous avez dit que vous en étiez le gérant et que vous vous occupiez du côté financier?

M. Pringle: Il nous a expliqué qu'il s'occupe des intérêts des cultivateurs. Le cultivateurspaie trois cents et trois quarts pour la fabrication du beurre. Il s'occupe de la vente du beurre en caisse. Lorsque le beurre est vendu, il perçoit l'argent et cet argent est distribué parmi les clients aux cultivateurs qui ont fourni le lait en proportion de la quantité qu'ils ont fournie, et il doit s'occuper de la distribution, et il n'est pas possible de dire quel est le profit réalisé, parce qu'ils obtiennent un prix selon le cours du marché.

M. Pringle:

Q. Combien obtiendraient-ils en moyenne pour leur lait?—R. Cela dépend.

[M. C. H. Hibbard.]

M. Reid: Un propriétaire de crèmerie nous a dit qu'il demandait quatre cents pour la fabrication du beurre, et qu'il avait réalisé un profit de mille dollars, et que l'année précédente il avait perdu du mille dollars. Un autre nous a dit qu'on ne pouvait faire de profit en demandant cinq cents.

M. Pringle:

Q. Savez-vous quelles sont les conditions dans l'est de l'Ontario en ce qui concerne le fromage? Quelquefois un fromager fabrique son produit à un cent ou un cent et demi la livre, et ne fait probablement pas d'argent. Quelques autres fromagers fabriquent une bien plus grande quantité de fromage et terminent leur saison avec un joli profit. Je suppose que c'est la même chose avec le beurre?—R. Oui.

Q. Cela dépend de la quantité de beurre qu'ils sont capables de produire?—R. Oui.

Le président:

Q. Dans les crèmeries que vous avez mentionnées, est-ce que les cultivateurs délivrent le lait au marché?—R. Oui, mais non pas la crème. Le propriétaire de la crèmerie a des attelages qui vont chercher la crème des cultivateurs, et l'apportent à la crèmerie.

Q. Ils la reçoivent des cultivateurs?—R. Oui.

Q. Comme cela est-ce qu'ils peuvent fabriquer le beurre et demander rien que trois cents et trois quarts par livre?—R. C'est ce qu'ils essaient de faire.

Q. Depuis combien de temps ont-ils fait cela?—R. Depuis trois ans.

Q. Et dans le cas des autres crèmeries la crème leur est délivrée?—R. Oui.

M. Reid:

Q. A quelle distance les voitures vont-elles chercher la crème dans la campagne?—R. A dix et douze milles.

Q. Pensez-vous que tout cela peut se faire pour trois cents et trois quarts?—R. Il est douteux qu'ils fassent de l'argent ou non.

Le président:

Q. Est-ce qu'ils fournissent des sacs et des emballages?—R. Oui.

Q. On a témoigné devant nous qu'une boîte de beurre coûte deux tiers de cent la livre, et avec le beurre à quarante-neuf cents la livre cela fait bien près de 50 cents pour le beurre.—R. Oui. Le beurre se vendait à nos crèmeries dans le voisinage de vingt-cinq cents la livre, et le fabricant de beurre réalisait deux cents de profit pour la fabrication. Maintenant il se vend à cinquante cents et il réalise deux cents et trois quarts, mais je ne pense pas qu'il reçoive trop en proportion. Nous avons la crèmerie la plus considérable de la province de Québec. Nous ne fabriquons pas de beurre, rien que de la crème, et plus la crèmerie est considérable, plus le propriétaire a l'occasion de faire de l'argent.

M. Pringle:

Q. Comment s'établit la comparaison dans votre région entre le beurre et le fromage? Dans quelques régions de l'est de l'Ontario on a manqué complètement de beurre et on ne fabrique plus que le fromage?—R. C'est tout-à-fait le contraire dans les cantons de l'est. On n'y fabrique pas de fromage. L'Ontario fabrique une meilleure qualité de fromage que le Québec, et le Québec une meilleure qualité de beurre que l'Ontario.

Q. Les gens de l'Ontario ne sont peut-être pas de cet avis?—R. Le beurre des Cantons de l'Est est considéré comme le meilleur beurre sur le marché à Montréal.

M. STEVENS: C'est ce qu'on nous dit; nous vous croyons sur parole.

Le président:

Q. Un fabricant de beurre de l'Ontario nous a affirmé que ce beurre était accepté comme étalon?—R. La compagnie Davis annonce ce beurre à Montréal et aussi plusieurs autres compagnies qui le vendent.

Le témoin est renvoyé.

H. L. MONTGOMERY est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. De quelle compagnie faites-vous partie?—R. De la *Merchant's Consolidated, Limited,* de Winnipeg.

Q. Que fait cette compagnie?—R. C'est une organisation d'environ 300 marchands détaillants, qui a pour but de consolider le pouvoir d'achat de ces marchands afin de nous mettre en état d'acheter en grosses quantités de la manufacture et ainsi de faire concurrence aux établissements qui font affaires par correspondance; par nous j'entends les marchands détaillants des petites villes.

Q. Votre but est de faire affaires directement avec la manufacture, et ainsi d'éliminer l'intermédiaire, le marchand de gros ou l'agent?—R. Oui.

Q. Avez-vous pu en arriver là?—R. Nous avons eu beaucoup de difficultés à obtenir la marchandise.

Q. Pourquoi avez-vous eu des difficultés? Est-ce parce que les marchands de gros s'opposent à ce qu'une organisation du genre de la vôtre obtiennent de la marchandise?—R. C'est bien cela.

Q. Vous êtes nombreux, maintenant?—R. 300.

Q. Et vous achetez en assez grosse quantité?—R. Oui. Notre première commande d'articles de chaussures en caoutchouc a atteint le chiffre de $50,000.

Q. Avez-vous eu de la difficulté à obtenir cette marchandise directement des fabricants?—R. Non, pas lors de notre première commande. Nous avons obtenu la marchandise à assez bonnes conditions, mais les marchands de gros n'avaient pas encore fait de représentations à ce sujet.

Q. Ils n'ont probablement pas eu vent de la chose avant que votre commande ait été acceptée?—R. Probablement.

Q. Mais vous avez eu de la difficulté après que votre commande a été acceptée?—R. Oui.

Q. Et les marchands de gros se sont mis à l'œuvre et ont essayé de vous empêcher d'obtenir d'autres marchandises de ce genre?—R. C'est bien cela.

Q. Avez-vous réussi à surmonter cet obstacle?—R. Je crois que nous avons réussi, ce matin, en ce qui concerne les fabricants de caoutchouc. Je leur ai parlé au téléphone. Ils prétendent que nous ne sommes pas sur le même pied que les autres marchands de chaussures, et que c'est pour cette raison que nous n'avons pas pu obtenir la marchandise, mais on m'a assuré qu'il n'y aurait plus de difficultés à l'avenir à ce sujet.

Q. Ces gens ont-ils un prix déterminé auquel ils vous obligent à vendre cette marchandise?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous me dire quelle sorte de marchandise vous avez achetée de la *Consolidated Rubber Company*—il s'agit de cette compagnie n'est-ce pas?—R. Oui. Des articles de chaussure en caoutchouc de toutes sortes.

Q. De quelle compagnie achetez-vous?—R. De la *Consolidated Rubber Company.*

Q. Vous achetez d'eux à un certain prix?—R. Oui.

[M. C. H. Hibbard.]

Q. Mais vous n'êtes pas libres de vendre au prix que vous jugez bon de vendre?—R. Non. C'est ce que nous avons fait au cours de la première saison, et c'est là, la source de nos difficultés. Nous faisions faire de grosses épargnes aux gens sur leurs achats, et évidemment les commerçants se trouvèrent dans l'embarras—gens qui ne font par partie de notre compagnie—et ils prétendirent que ce n'était pas juste.

Q. Donnez-nous une idée du genre de marchandises que vous achetez, du prix que vous payez et des prix auxquels on vous force de vendre?—R. La grande difficulté que nous avions à surmonter dans le moment nous venait des fabricants de caoutchouc, et comme je vous l'ai fait remarquer la chose est pratiquement réglée maintenant, mais nos plus grands embarras nous sont venus du *Grocers' Guild*, au sujet des épiceries.

Q. Finissons d'abord avec le caoutchouc, et nous passerons aux épiceries ensuite. Donnez-moi, par exemple, le prix des caoutchoucs ordinaires pour hommes. Il y en a de différentes qualités, mais prenons ceux de meilleure qualité?—R. Il n'est pas nécessaire de s'arrêter à prix en particulier, il y a une hausse fixe de 15 pour 100 sur toute la marchandise, ce qui n'est pas tout à fait juste. C'est un escompte. Nous avons un escompte de 15 pour 100 sur le prix de la liste, et vous êtes supposé le garder comme profit.

Q. En d'autres termes, si vous profitez de votre escompte de 15 pour 100...

M. DAVIS: Non, si je comprends bien cette transaction, le prix est, disons, un dollar, et ils peuvent obtenir cet article pour 85 cents, et ainsi ils ont une marge de 15 pour 100 pour la vente.

M. PRINGLE: Oui, s'ils tirent profit des 15 cents. Si le prix d'achat était un dollar ils ne pourraient pas vendre à 90 cents. Ils seraient obligés de vendre à 85 cents; autrement la *Consolidated Rubber Company* ne ferait pas affaires avec eux.

Le TÉMOIN: Non.

Q. Maintenant, il y a eu une forte hausse sur les prix de tous les articles en caoutchouc?—R. Bien, la hausse n'a pas été très considérable jusqu'à présent, mais je crois que le commerce des articles de chaussure en caoutchouc, d'après mon expérience dans le commerce des épiceries, de la quincaillerie, des drogues et de la chaussure, se fait sur une plus petite marge de profit du point de vue du commerçant que tout autre genre de commerce. Ils n'ont que 15 pour 100 pour faire le commerce de la chaussure en caoutchouc.

Q. Je parle plutôt du point de vue du fabricant?—R. Bien, en ce qui concerne la hausse sur les prix d'avant guerre je crois que la hausse est moindre sur les articles de chaussure en caoutchouc et en cuir que sur toute autre marchandise dont nous faisons le commerce.

M. Stevens:

Q. Sur la chaussure en cuir?—R. Sur la chaussure en cuir ordinaire. Je vous ferai remarquer, cependant, qu'on en a donné des exemples du contraire qui ne sont que des exceptions et ne représentent pas plus de cinq pour 100 de ce commerce. Prenez, par exemple, les chaussures américaines qui sont importées par les marchands de chaussures de luxe, comme vous en trouvez sur l'avenue Portage à Winnipeg—vous parliez, il y a un instant, du beurre, le beurre des Cantons de l'Est se trouve dans les épiceries de choix ou dans les épiceries dont les clients sont riches et prêts à payer de 5 à 10 cents de plus pour une livre du même beurre que celui qu'il pourrait obtenir à l'épicerie du coin. Et on peut dire la même chose du commerce de la chaussure. Vous importez des chaussures américaines de luxe et ces gens propriétaires de fabriques dispendieuses ou locataires à des prix élevés sont obligés de faire un profit raisonnable, mais je ne crois pas que cela vous donne une bonne idée du commerce de la chaussure. Je crois que l'on devrait se procurer les données dont on se sert pour préparer les statistiques dans les magasins de chaussures à prix modérés, et dans le

magasin de campagne, et vous auriez ainsi des chiffres qui comprendraient les neuf dixièmes de la chaussure vendue.

M. Pringle:

Q. Quelle est la marge de profit actuellement?—R. Vous voulez dire la hausse sur les prix d'avant guerre?

Q. Prenons d'abord le cas de la hausse sur les prix d'avant guerre des articles de cuir ordinaires?—R. La hausse avait été de 55 à 65 pour 100 jusqu'à il y a environ trois semaines.

Q. Quelle a été la hausse chez les détaillants?—R. Je prends de 25 à 30 pour 100 sur le coût original d'achat.

Q. En d'autres termes, il n'y a pas d'augmentation dans les profits, par exemple si les chaussures coûtaient $5 avant la guerre, vous preniez 25 pour 100 de profit, si elles coûtent $6 aujourd'hui, vous prenez encore 25 pour 100; les profits sont les mêmes, mais le pourcentage ne l'est pas?—R. Non, proportion gardée, c'est l'expérience que nous avons faite. Je crois que l'on a représenté le commerce de détail sous un jour tout à fait faux dans les journaux.

Q. Actuellement on peut acheter une bonne chaussures du fabricant à raison de $5 à $6 et $6.50.—R. Non pas aujourd'hui, car il y a eu une hausse de 20 à 40 pour cent il y a environ deux semaines.

M. Stevens:

Q. Vous dites que les fabricants ont augmenté leurs prix au cours des deux dernières semaines?—R. Au cours des trois ou quatre dernières semaines.

M. Pringle:

Q. Prenons la période antérieure à cette hausse, nous viendrons à la hausse ensuite. Avant la dernière hausse, vous prétendez que les fabricants faisaient des profits de 25 à 40 pour 100, combien les marchands de gros leur payaient-ils les chaussures de cette qualité?—R. Vous voulez parler des prix d'avant guerre?

Q. Non, les prix antérieurs à cette dernière hausse.—R. Les marchands de gros payaient aux fabricants les bonnes chaussures en cuir d'élan—c'est propablement la chaussure qui se vend le plus à la campagne et dans les petites villes.

Q. Ce n'est pas une chaussure de luxe?—R. Non, c'est une chaussure molle et légère qui s'adapte bien au pied, et qui se vend très bien aux cultivateurs. Nous payons $3.40 à la manufacture pour cette chaussure.

Q. A quel prix détaille-t-on cette chaussure au cultivateur?—R. Nous la vendons, du moins notre compagnie la vend à $4.05.

Q. Au cultivateur?—R. Non, au détaillant; le prix de notre compagnie est de, nous payons $3.40 à la manufacture et la transportons à Winnipeg.

Q. Et de votre côté vous la vendez $4.05?—R. $4.05, oui, et nous payons le transport à Winnipeg.

Q. Quel prix le détaillant la vend-il?—R. Il la vend environ $5.25. Certains d'entre eux la vendent à $5.

Q. Je ne crois pas avoir bien saisi ce que vous avez dit. Je croyais vous avoir entendu dire que le but de votre association était simplement de fournir la marchandise aux marchands détaillants qui étaient membres de votre association?—R. Oui.

Q. Et dans le but de couvrir les déboursés de votre association, etc., vous faites un profit?—R. Oui.

Q. Fixez-vous le profit que vous faites sur la marchandise que vous achetez pour revendre au détaillant?—R. Oui.

[M. H. L. Montgomery.]

Q. Sur quoi base-t-on ce profit?—R. Autrefois on le basait sur les déboursés. Les membres prétendaient que nous avions organisé cette association dans le but de grouper nos centres ruraux, ou le commerce avait beaucoup à souffrir de l'envahissement des maisons de commerce par correspondance; dans certains de ces centres la moitié des magasins sont fermés dans d'autres au moins un tiers. Nos marchands de campagne voyaient leur dernière heure approcher, et ils décidèrent de se grouper afin de pouvoir faire concurrence aux maisons de commerce par correspondance, et nullement dans le but de toucher des dividendes ou de faire des profits mais simplement d'obtenir les marchandises à aussi bon compte que possible; afin de pouvoir acheter, disons, des chaussures à $4.05 et les revendre à un prix qui permet de faire concurrence aux maisons qui font affaires par correspondance. Mais si nous vendions de 15 à 20 pour cent plus cher, le marchand détaillant ne pourrait pas tenir compte du prix des gens qui font affaires par correspondance, car il lui faut faire un profit raisonnable. Ainsi les actionnaires ont décidé eux-mêmes qu'ils ne voulaient pas faire de profits, qu'ils ne voulaient pas toucher de dividendes, ils voulaient simplement qu'on leur vende la marchandise à aussi bon compte que possible.

Q. Votre compagnie est constituée en corporation conformément aux lois du Manitoba?—R. Oui, des trois provinces, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta.

Q. Vos opérations s'étendent à ces trois provinces?—R. Oui.

Q. Et vous dites que vous n'êtes pas en affaires pour faire de l'argent, mais surtout pour protéger les membres de votre association en leur fournissant la marchandise à aussi bon marché que possible, plutôt que de les laisser acheter des marchands de gros. Dans ce cas est-ce que vous avez retiré un profit de vos opérations?—R. Non, nous n'en voulons pas. Il peut se faire qu'une année nous fassions un petit profit, et que l'année suivante nous n'en fassions pas.

Q. Vous affirmez au comité que vous ne faites pas d'argent dans ces opérations?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Combien ce genre de commerce vous coûte-t-il?

M. Davis:

Q. Depuis combien d'années êtes-vous en affaires?—R. Depuis 3 ou 4 ans. Nous nous sommes organisés au cours des premiers dix-huit mois, et nous n'avons pas fait beaucoup d'affaires au cours de cette période, de fait il nous a fallu combattre depuis que nous existons, et nous avons consacré la plus grande partie de notre temps à surmonter les obstacles.

Q. Faites-vous le commerce de détail?—R. Non, nous n'en faisons pas.

Q. Vous conduisez ce magasin coopératif de gros en grande partie à Winnipeg?—R. Je suis un des directeurs. J'ai été président pendant deux ans, et pendant un certain temps je me suis occupé de la gérance du rayon des chaussures et des nouveautés. Un certain monsieur m'a demandé de lui faire connaître le coût de nos opérations en 1917. Nos frais de vente ont été de 7.81.

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire le coût du gros?—R. Oui, sur nos ventes. Nous avons eu un petit surplus cette année-là. Si nous avions ajouté .77 à notre prix de vente, nous aurions été en état de payer un dividende de 8 pour 100. Nous ne l'avons pas fait.

M. Pringle:

Q. Quel est le chiffre de vos affaires?—R. Environ un million par année.

[M. H. L. Montgomery.]

Q. Vous nous dites que tout en faisant des affaires d'un million par année vous avez de la difficulté à acheter vos marchandises directement du fabricant?—R. Absolument. Ce n'est pas une question de quantité, il s'agit simplement du fait que nous sommes en affaires.

Q. C'est donc que les fabricants ne veulent pas vendre à d'autres qu'aux marchands de gros?—R. Les fabricants sont prêts à nous vendre.

Q. Qu'est-ce qui les empêche de le faire?—R. Le Grocers' Guild.

Q. Comment se fait-il que le Grocers' Guild vous empêche d'acheter de la marchandise?—R. J'entends certaines marchandises. Prenons les chaussures, nous n'avons pas de difficulté de ce côté car il n'existait pas d'association jusqu'à il y a environ six mois. Nous ne croyons pas rencontrer de difficultés avec cette association. Ces gens ont leur marchandise, et ils connaissent bien les fabricants de chaussures. Il est assez difficile de dire aux agents, nous ne pouvons pas vous vendre la marchandise de la Merchants' Consolidated. Nous pouvons leur dire que nous avons vendu cette marchandise pendant les quatre ou cinq dernières années, et que nos clients ont payé aussi bien que qui que ce soit. C'est toute une autre chose de commencer en neuf.

Le président:

Q. Prenez votre propre marchandise, vous faites un commerce général?—R. Oui.

Q. Et vous achetez toute la marchandise dont vous avez besoin. Pouvez-vous conduire votre commerce de manière à pouvoir acheter toute la marchandise dont on a besoin dans un magasin général de la fabrique?—R. Vous voulez dire de cette compagnie?

Q. Oui?—R. Si nous pouvions faire cela, notre chiffre d'affaires serait de $70,000,000 par année.

Q. Vous avez des entrepôts ou vous recevez et distribuez la marchandise?—R. Nous tenons environ $100,000 de marchandises en magasin.

M. Stevens:

Q. Vous êtes une compagnie à responsabilité limitée?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel est le montant de votre capital autorisé?—R. $150,000.

Q. Vous ne pouvez pas aller bien loin avec $100,000 de marchandise lorsqu'il s'agit de fournir 350 marchands détaillants?—R. C'est certain.

M. Pringle:

Q. Vous ne faites affaires qu'avec ceux qui font partie de votre association, et votre but est de leur fournir la marchandise virtuellement au prix de la fabrique autrement ils seraient obligés d'acheter des intermédiaires?—R. On a versé la somme de $130,000 sur le capital.

Q. Comment le *Grocers' Guild* peut-il vous empêcher d'acheter les épiceries au prix du producteur?—R. Prenez les fabricants, ils ont des courtiers dans tous ces centres, et ceux-ci prendront des profits de 15 à 20 pour 100 et peut-être plus. Ils représentent à Winnipeg, Vancouver et différents autres centres de 5 à 10 fabricants, selon le cas.

M. Nesbitt:

Q. Des agents de fabricants?—R. Oui, des courtiers. Ils font affaires sur une très petite marge, un pour 100, quelquefois deux pour 100. Je crois que leur marge est d'environ un pour 100. Les courtiers nous vendront certaines marchandises parce

[M. H. L. Montgomery.]

qu'ils n'ont pas de concurrents, ou bien les marchandises dont les prix sont déterminés. Je suppose qu'ils craignent que nous baissions les prix? Je crois que c'est une des raisons. Les courtiers nous ont répété maintes fois "qu'ils seraient heureux de nous vendre; mais vu que nous n'avons qu'un seul magasin de gros et que nous n'achetons que pour quelques centaines de dollars peut-être pour $100,000 de marchandises d'eux, ils ne le peuvent pas, disent-ils, parce que vous savez très bien que si nous vous vendions cette marchandise nous en perdrions la vente ailleurs ainsi que celle de nos autres marchandises.

M. Stevens:

Q. Seriez-vous assez bon de mentionner certaines de ces marchandises au comité?—R. Il s'agit d'abord de savoir si ce comité à l'intention de nous aider. Nous avons assez de difficultés actuellement sans nous en créer d'autres. Nous ne saurions plus où nous en serions si je mentionnais les noms. Cependant, si vous désirez que je vous donne les noms, je le ferai.

Le président:

Q. Supposons que le comité en vienne à la conclusion qu'il est possible de faire disparaitre le marchand de gros complètement, et de permettre au détaillant d'acheter directement de la manufacture?—R. Vous ne pouvez pas faire cela car il faudrait que le détaillant établisse un lieu de centralisation. Par exemple, vous ne pouvez pas faire venir les conserves...

M. Pringle:

Q. De fait vous êtes dans le commerce du gros?—R. Nous faisons venir des chargements entiers de conserves et nous les emmagasinons. Il y a très peu de détaillants qui achètent un chargement entier de conserves à la fois.

Q. La seule différence entre votre association et le marchand de gros ordinaire consiste dans le fait que les parties intéressées à votre compagnie sont des détaillants, et en conséquence les avantages dont vous jouissez en achetant vos marchandises au prix du gros bénéficient ceux qui font partie de votre compagnie?—R. Oui. Certains manufacturiers nous diront—nous avons envoyé un de nos hommes dans l'est uniquement dans le but d'interviewer les fabricants lorsque les courtiers refusaient de nous vendre, et on nous répondait invariablement: "Oui, nous ne voyons pas pour quelle raison on vous refuse cette marchandise; vous êtes dans le commerce du gros et ainsi de suite, mais nous allons reférer la question à notre agent." Et le courtier tombe immédiatement dans les mauvaises grâces du *Grocers' Guild* s'il nous vend la marchandise.

Q. Est-ce que la difficulté ne consiste pas dans le fait que, vu que vous n'avez qu'à vous occuper des intérêts des marchands détaillants qui sont membres de votre association, vous leur vendez en ne faisant qu'une très faible marge de profit, et que le marchand de gros veut faire des profits plus considérables. Il vend également au détaillant?—R. C'est bien ce que nous pensons.

M. DAVIS: Voulez-vous continuer de ce côté, M. Pringle, et vous faire donner des exemples des économies faites par ce moyen.

M. PRINGLE: Il nous a donné l'exemple des chaussures, et je pourrais lui demander de nous renseigner sur d'autres articles. Il a mentionné une chaussure qui est en grande demande chez les fermiers de l'Ouest. Elle coûte $3.40 à la fabrique. Ils paient le transport sur la chaussure et la vendent au détaillant à raison de $4.05, et le détaillant de son côté la vend au client à un prix qui varie entre $5 et $5.25.

[M. H. L. Montgomery.]

M. Davis:

Q. Leur prix est de $4.05. Quel serait le prix ordinaire du gros?—R. Il serait sujet à variations, je suppose. Je n'en sais rien. Ce ne serait pas bien de faire une supposition, mais j'imagine qu'on la vendrait environ $4.65; peut-être $4.50.

Q. Ainsi le détaillant en faisant partie de votre association paie sa chaussure 45 cents de moins que s'il l'achetait du marchand de gros?—R. Dans certains cas la différence est beaucoup plus grande que cela.

M. Nesbitt:

Q. A combien meilleur marché vos détaillants vendent-ils cette chaussure au public?—R. Cette question a été soumise à nos directeurs, mais nous ne l'avons pas encore résolue. Certains de nos marchands profitent de ce bon marché, et font ce qu'une foule de gens font, ce que la *Dominion Textile* et ce fabricant d'étoffe qui a comparu l'autre jour ont fait; ils font des profits considérables, mais un très grand nombre de nos marchands basent leurs profits de façon à pouvoir conserver le commerce de la localité. Je vous donnerai l'exemple de l'expérience faite par un de nos marchands. Il s'agit de M. W. C. Painter du district de Tantalon. L'année 1917 a été très dure dans ce distrit, une des plus plus mauvaises, et voici l'expérience qu'il a eue d'après ce qu'il a raconté à l'assemblée générale. Il nous a dit: "Le chiffre de mes affaires aurait dû baisser de $9,000 l'an dernier, mais loin de là il a augmenté de $9,000," et voici comment il explique ce fait: " J'ai acheté par l'entremise de la compagnie pour $14,000, et je calcule avoir épargné sept pour 100 sur le coût d'achat. Et certaines personnes de dire: " Vous avez fait alors un profit de $1,400 que vous avez mis dans votre poche." Il répondit: " Non, je ne l'ai pas fait." On était porté à croire que nous ne traitions pas le public avec justice parce que nous ne vendions pas aussi bon marché que les maisons qui font affaire par correspondance et les cultivateurs pensaient que nous prenions des profits trop considérables. Ces marchands ne faisaient pas plus de profit que les maisons de commerce par correspondance, mais ils n'achetaient pas à de bonnes conditions. Notre marchand reprit: " J'ai remis cette année ces $1,400 à mes clients, ce qui m'a permis de faire concurrence aux maisons de commerce par correspondance. Et ainsi mon chiffre d'affaires au lieu de diminuer de $9,000 a augmenté de ce montant, et sur une base de 20 pour 100 de profit sur cette augmentation de $9,000 j'ai fait $1,800; en soustrayant les $1,400 que j'ai remis au public de mon profit de $1,800, je me trouve à faire un bénéfice de $400, et ce qu iest encore mieux j'ai acquis la confiance du public, ce qui vaut beaucoup plus que de l'argent. Mes clients constatent qu'ils sont bien traités. Je fais concurrence aux maisons de commerce par correspondance sur toutes les marchandises que je peux acheter de la compagnie.

M. Nesbitt:

Q. Ce n'est qu'un seul membre de votre association?—R. C'est un exemple de ce que l'on peut faire.

M. Pringle:

Q. Je suppose qu'il leur faut baisser leurs prix pour faire concurrence aux maisons de commerce par correspondance?—R. Ce marchand n'aurait pas pu le faire avant l'établissement de notre organisation, et le commerce s'en allait. Il est fort probable que les commandes par correspondance ont été de $18,000 en moins dans ce district que ce qu'elles auraient été si ce marchand n'avait pu acheter à aussi bon compte.

Q. Je suppose que les grosses maisons de commerce par correspondance se trouvent à Winnipeg?—R. Winnipeg, Regina et Saskatoon.

Q. Et le fabricant qui vend aux grosses maisons de commerce par correspondance ne veut pas vendre à votre compagnie?—R. Non. Fait très singulier les commerçants

[M. H. L. Montgomery.]

ont cessé de protester contre le fait que les fabricants vendent aux maisons de commerce par correspondance parce que—je ne sais pourquoi—ils n'ont pas de raisons. J'ai discuté la question avec les fabricants, et je leur ai dit: "Vous prétendez que nous sommes un groupe de détaillants et non pas réellement des marchands de gros." J'ai essayé de leur démontrer qu'il ne s'agissait pas tant des hommes qui étaient dans le commerce, mais plutôt du genre de commerce.

Q. Comment conduisez-vous votre commerce? Faites-vous vos ventes au comptant, au vendez-vous en faisant crédit à vos clients?—R. A dix jours.

Q. Et je suppose que vous retranchez de vos listes tout client qui ne solde pas son compte dans les dix jours?—R. Absolument—c'est ce que font les autres au bout de trente jours.

Q. Vous vous protégez de cette façon, mais même en ne faisant crédit que pour dix jours vous devez quelquefois faire des pertes?—R. Nous avons perdu au cours des deux premières années .012.

Q. C'est très bien?—R. C'est un chiffre négligeable.

Le président:

Q. Vous vendez toutes sortes de nouveautés?—R. Certaines lignes seulement; il y a certaines marchandises que nous pouvons acheter. Nous n'avons pas beaucoup de difficulté à obtenir les confections, telles que les manteaux et les blouses de dame. Il n'y a pas d'association, ou d'organisation qui contrôle la vente de ces marchandises; et les chaussettes et les sous-vêtements. Il existe une association pour les sous-vêtements dans laquelle nous sommes entrés.

Q. Que conseilleriez-vous à ce comité de faire pour vous venir en aide?—R. Nommez une Commission du Commerce semblable à la Commission des Chemins de fer.

Q. Donneriez-vous à cette commission le pouvoir de réglementer les prix et de forcer la livraison des marchandises achetées?—R. Oui.

Q. Ou serait-ce plutôt une commission semblable à la Federal Trade Commission des Etats-Unis, qui n'est simplement qu'un corps enquêteur, qui après enquête fait rapport au Procureur général ou au Procureur de District, ou à une personne quelconque autorisée, et des poursuites peuvent être instituées sous l'empire de la loi en vigueur aux Etats-Unis?—R. Nous nous trouvons virtuellement dans la même position en vertu de l'arrêté du conseil—ou du moins nous l'étions, je crois, en vertu de l'arrêté du conseil de 1917. On procédait en faisant tant de détours que la chose ne pouvait que créer des embarras je crois—

Q. Vous êtes-vous déjà fait une idée de toutes les difficultés à surmonter pour arriver à fixer les prix?—R. Bien, nous avons pensé sérieusement à la chose, mais il ne s'agit pas tant de fixer les prix; il s'agit d'établir une cause.

Q. Est-ce que ce n'est pas plus difficile que cela?—R. Nous savons tous que nous avons de bonnes lois concernant les cartells, mais nous savons aussi qu'il est très difficile d'obtenir des condamnations contre des compagnies au capital de 10 ou 20 millions de dollars, et l'expérience du passé nous démontre que de telles condamnations sont très rares, mais si d'un autre côté nous avions une commission quelconque autorisée à faire des enquêtes, nous pourrions alors nous assurer si on fait du tort, soit au public ou à des associations semblables à la vôtre, ou à qui que ce soit. Cette commission pourrait faire enquête et rapport. Lui donneriez-vous le pouvoir de fixer tous les prix? —R. Je ne sais trop. Je pourrais vous donner une opinion.

M. DAVIS: Il n'est pas nécessaire de fixer les prix dans un cas semblable à celui-ci, mais plutôt de forcer ces gens à vendre à quiconque désire acheter en grosses quantités.

M. PRINGLE: J'ai avancé cet argument parce que M. Montgomery nous a suggéré d'établir un tribunal semblable à la Commission des Chemins de fer lorsque nous lui avons demandé quel remède il désirait que nous apportions à la situation. Nous savons

[M. H. L. Montgomery.]

que la Commission des Chemins de fer a le pouvoir de contrôler les taux de chemins de fer et ainsi de suite, mais il s'agit dans ce cas d'un service d'utilité publique.

M. Pringle:

Q. Le but serait de s'assurer de l'existence d'un grief réel, et dans l'affrmative de voir quel remède on pourrait apporter à la situation. Vous suggérez que l'on établisse un tribunal semblable à la Commission des Chemins de fer; donneriez-vous l'autorisation à ce tribunal, si après enquête, il constatait que l'on exigeait des prix excessifs, ou qu'un fabricant refusait de vendre à un détaillant, ou à une maison comme la vôtre qui est organisée dans le but de voir à ce que les détaillants obtiennent la marchandise à un prix raisonnable—donneriez-vous pleins pouvoirs à ce tribunal de forcer le fabricant à fournir la marchandise dans ce cas?—R. Je crois qu'on devrait lui donner ce pouvoir—du moins il devrait pouvoir forcer ces gens à fournir la marchandise aux mêmes conditions et prix à tous ceux qui font le même genre de commerce.

Q. En d'autres termes ils ne devraient pas établir de distinction?—R. Aucunement—sur la base des taux de transport.

M. Davis:

Q. Vous n'êtes pas prêt à vous prononcer sur la fixation des prix? Que penseriez-vous de la limitation des profits?—R. Je crois que cela pourrait se faire, et nous avons l'intention de fixer une limite aux profits de nos membres dès que nous aurons surmonté nos difficultés actuelles. Nous ne voulons pas en créer d'autres, car nous avons perdu jusqu'à présent, et nous avons l'intention d'uniformiser les prix.

M. Nesbitt:

Q. Au consommateur?—R. Du détaillant au consommateur, et le marchand ne pourra pas exiger plus qu'un certain prix.

M. Pringle:

Q. Pour protéger le consommateur?—R. Oui. Dans deux ou trois cas certains de nos membres exigeaient autant du public que s'ils avaient été obligés de payer les prix réguliers, et notre compagnie n'a pas été organisé dans ce but. Ces gens font du tort à la localité où ils habitent, et nous n'existons pas simplement dans le but d'avancer nos propres affaires, mais aussi de venir en aide aux autres. J'habite la même ville depuis trente ans et je n'aime pas à y voir le commerce local péricliter, et tout passer entre les mains des maisons de commerce par correspondance, et c'est un peu ce qui arrive dans toutes les villes avoisinantes. Le commerce local décline dans la majorité de ces villes. Je connais certains endroits où le commerce local est à peu près mort.

Q. Y a-t-il d'autres fabricants que les fabricants de caoutchouc qui ne vous vendent qu'à condition que vous vendiez ces marchandises à un prix fixé par eux?—R. Je vous ferai remarquer que je ne suis pas prêt à affirmer cela en ce moment, ce sont les conditions auxquelles tous les commerçants vendent. Evidemment ils ne veulent pas actuellement, ils n'ont pas consenti à nous vendre sauf qu'aujourd'hui, comme je vous l'ai fait remarquer, ils ont dit qu'ils le feraient, mais il n'en reste pas moins que nous sommes soumis aux mêmes conditions que les commerçants; ils nous vendront à ces conditions.

Q. Est-ce bien vrai que vous n'avez pas pu acheter en gros — R. Oui, nous n'avons pas pu faire nos achats librement, il nous a fallu prendre des moyens détournés et payer une commission à un intermédiaire.

[M. H. L. Montgomery.]

Q. Sans mentionner le nom des fabricants pouvez-vous nous dire quelles sont les marchandises que vous n'avez pu acheter sans passer par l'intermédiaire du marchand de gros? — R. Il y a quantité d'épiceries, et le sucre.

Q. Ces marchandises sont contrôlées par le *Grocers' Guild?* — R. Oui.

Q. Elles sont contrôlées par le *Grocers' Guild*; où est son siège social, à Toronto ou à Winnipeg?—R. Le *Grocers' Guild* de l'Ontario, ou l'Association des Epiciers de Toronto, et il y en a un dans l'Ouest et un autre à la côte aussi, je crois.

Q. Celui de l'Ouest comprend le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta?—R. Celui de Winnipeg comprend les trois provinces et il y en a un à la côte aussi, je crois.

Q. Affirmez-vous au comité que cette association peut vous empêcher d'obtenir les épiceries au prix du gros? — R. C'est ce que nous croyons, et les commerçants nous assurent qu'ils n'ont pas la permission de nous vendre.

Le président:

Q. Nous avons entendu les représentants de l'Association des Epiciers, et ceux-ci disent que leur association ne porte pas le nom de *Grocers' Guild*, mais ils ne se cachent pas pour dire qu'ils ont fait savoir aux fabricants en termes énergiques que, "s'ils faisaient affaires avec les détaillants, l'Association des Epiciers n'achèterait pas d'eux". Ils prétendent que, si l'on peut faire disparaître le marchand de gros ce sera très bien et que ce sera un obstacle de moins dans la voie qui conduit du fabricant au consommateur.

M. Pringle:

Q. Je comprends très bien qu'ils s'opposent à la vente à un petit épicier ici et là, mais voici une compagnie constituée en corporation avec un capital versé de $37,000 qui essaie d'obtenir la marchandise pour le détaillant à un prix raisonnable et l'association des épiciers s'y oppose.

Le PRÉSIDENT: Ce que je veux établir clairement c'est que l'association des épiciers en gros n'hésite aucunement à déclarer en termes énergiques que telle est leur position. Ils disent au fabricant: "Si vous vendez au détaillant ou à un groupe de détaillants vous ne ferez pas affaires avec nous."

M. DAVIS: Ils nous ont fait connaître les lois qui gouvernent leur association et il y est stipulé que les coopératives en gros ne peuvent pas faire partie de cette association; et si les fabricants vendent à ces coopératives ils n'achèteront pas de ces fabricants. — R. Je désire donner certaines explications à ce sujet. Nous avons eu de longues discussions avec le président et les autres membres de l'association des épiciers en gros. Je les connais, je connais le président personnellement, et je suis allé le voir ainsi que certains autres membres qui sont directeurs de l'association. J'ai demandé au président quelle était la raison de cette injustice à notre égard. Un certain nombre de fabricants nous ont dit: "Nous serions heureux de faire affaires avec vous; faites-vous partie de l'association des épiciers en gros?" D'autres nous demandaient si nous étions sur la liste. Et nous leur répondions: "Nous n'y sommes pas," et ceux-ci de reprendre: "Oh, vous n'y êtes pas, mais il n'y a pas de difficulté à ce sujet, allez demander à faire partie de cette association et nous serons heureux de faire affaires avec vous; avez-vous déjà demandé à faire partie de cette association?" Nous leur répondions: "Non, nous ne l'avons pas fait", et on nous répondait alors: "Vous feriez mieux de faire cette demande", alors nous avons décidé d'écrire au président de l'Association des Epiciers pour lui demander quelles étaient les conditions de l'admission dans leur association; nous pensions que les lois et règlements de l'Association des Epiciers pourraient être tels que nous ne pourrions peut-être pas en faire partie. Nous voulions d'abord savoir à quelles conditions on nous permettrait de faire partie de

[M. H. L. Montgomery.]

l'Association des Epiciers. Nous n'avons pas reçu de réponse à cette demande, bien que nous leur en ayons souvent demandé une, ils prétendaient toujours qu'ils allaient s'occuper de la question, qu'ils n'avaient pas eu d'assemblée du bureau de direction. Finalement après environ six semaines nous avons reçu une réponse péremptoire du secrétaire disant qu'on ne voulait pas avoir affaire avec la *Merchants' Consolidated*. Nous n'en sommes pas restés là, comme je connais le président de l'Association des Epiciers, je lui ai demandé de m'expliquer ce refus? Il m'a répondu: "Vous êtes un détaillant". "Comment expliquez-vous cela?" "Bien, vous n'êtes qu'un groupe de détaillants." Je lui dis: "M. Gordon, quelle différence cela peut-il faire que nous soyons des détaillants ou non? Quelle différence cela fait-il; supposons que nous soyons un groupe de forgerons et de charpentiers et que nous ayons formé une compagnie à capital actions dans le but d'acheter des fabricants et de faire le commerce du gros, qui a-t-il de mal à cela? Supposons que des américains viennent au pays et après avoir examiné la situation décident d'ouvrir un magasin de gros, et demandent à faire partie de l'Association des Epiciers en gros, que feriez-vous dans ce cas, ces gens sont des aubains dans ce pays?" "Nous ne pourrions faire autrement que de les admettre dans l'association", me répondit-il. Alors je repris, "Nous habitons ce pays depuis 30 ans et nous qui vous avons fait faire de l'argent, nous qui avons acheté de votre maison et de quantité d'autres maisons de gros, nous ne pouvons pas, alors que nous sommes menacés de disparaître par suite de la concurrence des maisons de commerce par correspondance, essayer de nous sauver en formant une compagnie qui nous permettrait d'acheter nos marchandises à bonnes conditions, et vous allez refuser pour cette raison de faire le commerce avec nous alors que vous êtes prêts à traiter avec une firme d'aubains qui nous arrive ici des Etats-Unis." Et il baissa la tête sans répondre.

Q. Il y a un point sur lequel les marchands de gros sont d'accord avec vous. Ils prétendent que le commerce par correspondance est une plaie pour le pays, qu'il tue le commerce dans les petites villes, qu'il en chasse les marchands et détruit l'esprit de civisme; ils prétendent que ce n'est pas le marchand de gros que l'on devrait faire disparaître, mais plutôt ces maisons qui font affaires par correspondance et sont un danger pour la société d'après eux. — R. Voici ce que nous soutenons, nous ne tenons pas tant à faire disparaître les maisons de commerce par correspondance qu'à les obliger à vendre leurs marchandises à un prix qui permettrait au détaillant d'acheter du marchand de gros et de vendre en faisant un profit tout en faisant concurrence au commerce par correspondance. C'est là la difficulté.

Q. Si les petits marchands du pays s'associaient, comme vous l'avez fait, vous éliminez par le fait même les marchands de gros? — R. Nous sommes dans le commerce du gros, nous nous plaignons du fait qu'on nous demande trop cher pour notre marchandise.

Q. Que les méthodes actuelles sont trop dispendieuses? — R. Oui, les voyageurs de commerce et toutes ces choses. Il en coûte $20 par jour pour tenir un voyageur sur la route. Je ne me plains pas tant des voyageurs en épiceries, car ils sont sur la route continuellement, mais des voyageurs des maisons de nouveautés et de chapeaux qui ne sont sur la route qu'environ la moitié de l'année.

Q. Avec votre expérience de marchand croyez-vous qu'il serait pratique, sauf dans certaines lignes, comme les nouveautés, les bijoux et toutes ces sortes de choses, de faire ce commerce de la manière que vous le faites sans avoir recours aux marchands de gros et aux voyageurs de commerce? — R. Mais ce sont précisément les marchandises au sujet desquelles nous n'avons aucune difficulté avec les maisons de commerce par correspondance. C'est avec ces marchandises qu'ils font leurs profits. Si ces maisons n'annonçaient pas la marchandise régulière à des prix excessivement bas et ne prenaient pas ensuite de si gros profits sur ces marchandises spéciales, nous n'aurions aucune difficulté avec eux. Mais c'est ce qu'ils font. Prenez la chaussure en caoutchouc. La mar-

[M. H. L. Montgomery.]

chandise est exactement la même quant au modèle et à la qualité, elle est semblable en tout. Ils la vendent à une très petite marge de profit, ainsi que le sucre et toutes les marchandises qui sont bien connues du consommateur rural. Ils vendent ces marchandises à très petit profit, mais ils prennent de gros profits sur les marchandises spéciales. Le marchand de campagne n'a aucune difficulté à vendre les cravates et cols pour dames, par exemple, et les chapeaux et les rubans se vendent aussi assez bien, sauf les rubans ordinaires, mais lorsque nous tombons dans la catégorie des autres marchandises il peut difficilement faire concurrence à la maison de commerce par correspondance.

Q. Vous maintiendrez le marchand de gros en nouveautés et vous feriez disparaître le marchand de gros en épiceries?—R. Je ne parle pas du commerce de gros dans les nouveautés en général, parce qu'une forte partie de ce commerce pourrait se faire directement avec la manufacture. De fait on en fait une grande partie actuellement.

M. Pringle:

Q. Passons aux conserves?—R. Il leur faut les emmagasiner.

M. STEVENS: Il me semble que les renseignements que nous donne M. Montgomery ressemblent beaucoup à ceux que nous ont donné la *Cooperative Farmers' Association* et la *York Trading Company*. Toutefois, il me faut admettre que la *York Trading Company* n'était pas une institution très solide. Tout se résume à ceci: Nous sommes en présence de plusieurs groupes qui sont intéressés à des projets de coopérative, et les fabricants refusent de leur vendre à cause de l'opposition des marchands de gros. Personnellement, en examinant le témoignage rendu ce soir et ceux qui ont été rendus antérieurement sur ce sujet, j'en suis venu à la conclusion qu'on devrait prendre les mesures nécessaires pour faire disparaître les obstacles de la route de tout groupe qui désire faire du commerce coopératif, ou qui en fondant des coopératives tente de faire baisser le coût de la vie, ou le prix que doit payer le consommateur. Je ne crois pas que nous soyons obligés de nous occuper du maintien de tel ou tel mode de distribution. Nous ne voulons faire d'injustice à personne. Il s'agit surtout de mettre les marchandises à la portée du consommateur au plus bas prix possible. Nous avons constaté qu'on avait essayé d'empêcher la chose, et je crois que nous devrions mentionner ces faits dans notre rapport et tout autre fait semblable rapporté ici, et que nous devrions recommander que les mesures nécessaires soient prises pour faire disparaître cette distinction injuste dont certaines maisons de ce genre ont à se plaindre. Franchement tel est, à mon avis, la position que nous devrions prendre sur cette question.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas suivi fidèlement le compte rendu des témoignages. J'ai toujours lu les rapports de ce comité dans les journaux, mais je n'y ai pas vu les témoignages rendus par des sociétés coopératives en présence de ce comité. Je crois que notre compagnie et certaines autres compagnies de ce genre ne devraient pas être confondues avec les coopératives ordinaires. Il existe un certain genre de coopérative dans l'Ouest qui, à mon avis, est un danger pour les centres ruraux, non seulement pour les magasins coopératifs qui sont purement des magasins coopératifs de détail, mais aussi pour les marchands qui ont placés toutes leurs économies dans des magasins. On les désigne sous le nom de petites coopératives locales. Cinq membres peuvent se grouper et former une coopérative locale; ces membres peuvent être des cultivateurs ou autres, ou des citoyens de petites villes. Ils peuvent se grouper en coopérative locale dont le but est d'acheter directement de la manufacture, ou du marchand de gros. Ils prétendent qu'on devrait passer des lois les autorisant à faire cela. Maintenant voici, à mon avis, ce qui va arriver. Le magasin coopératif en ville, et même le magasin coopératif des cultivateurs rend service. Le marchand de gros ne vendra pas à ces coopératives à moins qu'elles ne rendent service au public, et je crois que les marchands de gros ont reconnu l'existence d'un magasin coopératif

dans la Saskatchewan, et qu'ils font la même chose au Manitoba. S'il existe réellement un magasin coopératif on lui vendra mais ils refusent de vendre aux petites associations coopératives qui n'existent qu'au bénéfice de quatre ou cinq personnes.

M. Reid:

Q. Voulez-vous nous dire ce que vous entendez par ces petites coopératives locales?—R. Elles se composent de quatre ou cinq personnes d'une localité.

M. Stevens:

Q. Vous voulez dire des clubs de fermiers?—R. Non, ce ne sont pas des clubs; ce sont des petites coopératives locales. Ils ont demandé que l'on fasse des lois pour obliger les marchands de gros à leur vendre. Cela peut paraître bien de prime abord, mais actuellement le grand obstacle au développement de l'Ouest se trouve dans le fait qu'il n'y a pas de grands centres. C'est pour cette raison que les gens ne veulent pas s'établir sur les fermes. Il n'y a pas de ville d'importance. Cette forme de commerce est aussi nuisible au développement d'une ville, et peut être davantage, que le commerce par correspondance. Ils minent le sol sur lequel sont établis les magasins qui ont été créés avec les économies de leurs voisins et qui rendent les services à la communauté. Si on vous parle de ces coopératives locales ici je crois que vous feriez bien de mûrir sérieusement la question avant de recommander que l'on fasse des lois pour obliger les marchands de gros à faire affaires avec eux.

M. Nesbitt:

Q. Un groupe de citoyens se réunissent et forment une espèce de club?—R. Oui.

Q. Et ils font leurs achats collectivement?—R. Oui.

Q. Et ils distribuent la marchandise à leurs membres, et pour cette raison vous croyez qu'ils font du tort, dans une certaine mesure du moins, au détaillant de la localité?—R. Oui.

Q. Vendez-vous à ces groupes qui ne sont pas membres réguliers de votre association?—R. Nous admettons dans notre association tout individu qui garde une certaine quantité de marchandise en main pour l'utilité du public.

Q. Il faut qu'ils appartiennent à votre association?—R. Ils ne sont pas obligés d'acheter des actions de notre compagnie, mais voici notre attitude à ce sujet, nous avons fait des démarches pour résoudre la question. Nous avons offert à l'Association des Marchands détaillants de s'allier à nous, ainsi qu'à toute autre association ou corps établis. Nous leur avons soumis tous les renseignements concernant notre association, et s'ils n'aiment pas à s'associer à nous, nous n'y pouvons rien.

Q. Vous ne faites pas affaires avec un magasin indépendant?—R. Non.

Q. Supposons qu'il existe un magasin dans un village qui fasse partie de votre association et que j'y sois indépendant, vous ne feriez pas affaires avec moi?—R. Non.

Q. Il me faudrait devenir membre de votre association?—R. Nous ne sommes pas les seuls qui faisons ce genre de commerce, mais nous avons démontré que ce système est pratique. On est à établir une autre association du genre de la nôtre, et nous avons les données. S'ils ne désirent pas s'associer à nous, ils peuvent se grouper en association eux-mêmes.

M. Davidson:

Q. Admettriez-vous n'importe quel détaillant, pourvu qu'il achetât des actions dans votre compagnie?—R. Non, il y a diverses conditions à remplir. Par exemple, nous nous renseignons d'abord sur l'état de ses finances afin de savoir s'il peut payer sa marchandise comptant. Prenez l'Association des Grain Growers dans l'Ouest.

[M. H. L. Montgomery.]

C'est leur cri de guerre. Nous vendons au comptant, on nous en fait le reproche, mais nous ne faisons affaires qu'avec ceux qui peuvent payer leur marchandise comptant.

M. Stevens:

Q. Avez-vous deux magasins dans le même village?—R. Oui pour certaines marchandises, mais nous avons l'intention de connaître l'opinion des gens à ce sujet et de décider si nous admettrons dans l'association deux magasins du même endroit. Les fermiers de l'Ouest se plaignent également qu'il y a un trop grand nombre de magasins. Nous le croyons. Il y en a un trop grand nombre dans certaines villes, et pas assez dans d'autres.

M. Nesbitt:

Q. Ce mal n'est pas particulier à l'Ouest? Il y a également trop de magasins dans l'Ontario?—R. Nous avons l'intention de discuter cette question dans l'avenir avec les gen des alentours, ou avec la succursale locale de l'Association des Grain Growers afin d'en venir à une solution. Par exemple, nous avons ici M. Jones qui fait partie de notre association. Il y a M. Smith un peu plus loin. Désirez-vous que nous l'admettions dans notre association? Croyez-vous qu'il serait préférable que M. Smith aille s'établir ailleurs où il n'y a pas de magasins, et de régler cette question à l'amiable?

M. Stevens:

Q. Vous vous trouvez sur un terrain dangereux, là, n'est-ce pas?—R. Je ne sais pas; il n'y a rien d'obligatoire dans ce projet.

Q. Voici une petite ville; on y trouve, disons, deux épiceries ou magasins généraux: ce sont d'ordinaire des magasins généraux; l'un deux appartient à votre association et profite d'après entente d'un escompte de 7 pour cent. Il peut vendre moins cher que son voisin. Vous n'admettrez pas ce deuxième marchand dans votre association afin de lui permettre de faire concurrence au premier?—R. Nous ne le ferions pas actuellement, parce que nous ne savons pas ou nous en sommes.

Q. Vous ne l'admettrez pas?—R. Pas dans le moment.

Q. Supposons qu'il abandonne le commerce?—R. Oui.

Q. Et ainsi votre marchand a le monopole absolu du commerce?—R. Nous avons prévu cela, et c'est là précisément la raison qui nous fait agir de cette façon. Il ne s'agit pas simplement pour nous de faire abandonner la partie à certains marchands dans les centres où ils sont trop nombreux, mais nous nous occupons aussi des localités oû il n'y a qu'un seul magasin, et je vais vous citer des exemples. Prenons le cas de M. Painter de Tantalon. Il fait le commerce à cet endroit et il fait bien les choses.

M. Nesbitt: C'est un homme qui s'entend bien dans le commerce.

M. Nesbitt:

Q. Il a des aptitudes pour le commerce et il sait satisfaire ses clients?—R. Nous avons ici une localité où le marchand désire faire ce qui est bien vis-à-vis de ses clients, mais voici un autre centre qui ne peut pas forcer personne à abandonner le commerce, car il n'y a qu'un marchand à cet endroit, et celui-ci profite du fait qu'il achète à bon compte pour faire le plus d'argent possible. Dans ces cas nous nous proposons de nous entendre avec la succursale locale de l'association des Grain Growers et de leur demander de faire rapport à ce sujet. S'il y a mécontentement, ils feront rapport à notre bureau de direction, et ce marchand sera exposé dans sa localité.

[M. H. L. Montgomery.]

Le président:

Q. Avez-vous l'intention de faire une revue du pays et de trier en quelque sorte les hommes d'affaires et les individus qui, d'après vous, devraient rester dans le commerce? Vous leur permettrez de faire partie de votre association?—R. Nous les avons déjà triés lorsqu'ils sont entrés dans notre association.

M. Nesbitt:

Q. Il leur fallait avoir une certaine réputation?—R. Oui.

Le président:

Q. Où tireriez-vous la ligne? Car, comme M. Stevens l'a fait remarquer, nous n'avons aucunement à nous occuper de la protection à accorder à qui que ce soit, mais bien de trouver le moyen de placer le plus facilement et à meilleur compte possible la marchandise à la portée du consommateur. Vous venez de nous dire qu'on devrait faire une loi qui aurait pour but de forcer les fabricants de toutes sortes de produits, ou de certains produits, à vendre à certaines associations, mais pas à d'autres. Où tirez-vous la ligne de démarcation?—R. Là où cette association rend service au public en gardant en magasin un approvisionnement de marchandises appropriées aux besoins de la localité.

M. Nesbitt:

Q. Qui sera juge de la chose?—R. Je crois que cette question devrait relever de la commission. C'est une question qui devrait être soumise à la commission.

M. Pringle:

Q. Est-ce que ce ne sont pas des questions qu'il faudrait faire étudier par une commission si le comité en recommandait la création, et que le gouvernement crut devoir se rendre à notre recommandation. Ce comité n'a pas le temps de s'occuper de tous ces détails. Votre association vend-elle à ces petites coopératives locales?—R. Non, nous leur vendons pas à moins qu'ils aient un magasin ordinaire à la disposition du public.

M. Reid:

Q. Avez-vous fait savoir au comité ce que vous entendez par service à la communauté? Je ne crois pas que vous nous ayez donné d'explications à ce sujet?—R. Bien, il s'agit d'avoir un magasin avec de la marchandise, et des hommes compétents pour s'en occuper, et des commis.

M. DAVIS: Je sais qu'une de ces petites coopératives existe dans mon district. Tous les automnes ils font venir des chargements entiers de pommes, de thé et quelquefois de certaines autres marchandises ordinaires, et ils distribuent cela entre leurs voisins, et ils ne prétendent pas qu'ils tiennent un magasin ouvert. Ils ont un entrepôt pour la marchandise, et leur gérant demeure en ville; il se rendra sur les lieux après entente pour livrer la marchandise à ceux qui en auront fait la demande, mais il ne conduit pas un magasin. Il ne rend pas service.

Le TÉMOIN: Non, ce n'est pas exactement notre idée. Notre compagnie ne s'oppose pas à la vente. Nous faisons quelque chose dans ce genre: tout ce qu'un cultivateur peut se procurer de cette façon, comme les pommes ou le charbon de bois, nous le vendons en quantité qui ne demande pas un magasin. Nous ne sommes pas opposés à ce genre de commerce. Nous vendons des pommes, les Grain Growers en vendent égale-

[M. H. L. Montgomery.]

ment, et nous n'avons aucune difficulté à ce sujet. Il leur faut vendre au même prix que nous pour pouvoir en vendre.

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire la marchandise en grosse quantité? — R. Oui.

Q. Lorsque nous passons au sucre, qu'en dites-vous?—R. Ils peuvent vendre du sucre. Nous croyons que nous perdons 15 cents par sac de sucre que nous vendons. S'ils peuvent en vendre, ils sont libres de le faire. S'ils en vendent, tant mieux, mais ils ont cessé la chose. Notre magasin en vend. Nous ne faisons pas de profit, mais nous faisons des pertes sur ces ventes. Nous le vendons à une très faible marge. Je vais vous faire remarquer une chose au sujet de ce service qui va probablement vous intéresser. Je dirai que ces petites coopératives locales nuisent au bon fonctionnement d'un magasin ordinaire et l'empêche de tenir un bon assortiment de marchandise en entrepôt. Comme magasin de détail général, il vous faut avoir en magasin pour au moins vingt à vingt-cinq mille dollars de marchandise si vous voulez avoir un peu de tout. Tout homme d'affaires vous dira qu'il lui faut écouler sa marchandise trois fois par année pour que son commerce soit payant. Maintenant dans les centres ordinaires on portera des approvisionnements de marchandises évalués entre soixante et soixante-quinze mille dollars, et les villes sont assez éloignées les unes des autres. Dans les centres agricoles où les fermes sont immenses comme dans l'Ouest, la population est limitée, et il vous faut garder en magasin des marchandises pour la somme d'environ vingt-cinq mille dollars, si non ces gens feront venir leurs marchandises des maisons de commerce par correspondance parce que vous n'aurez pas ce qu'ils désirent acheter. Vous établissez ces petites coopératives à ces endroits, et l'une d'elle achètera une quantités de conserves, de la fécule de maïs et des pommes tapées, et quelques autres choses de ce genre, tandis qu'une autre de ces petites coopératives achètera autre chose; la première enlèvera dix mille dollars au commerce de ce marchand, et d'autre cinq mille dollars dans le chiffre des affaires de ce marchand, le forcera à diminuer son approvisionnement de marchandise. Si le chiffre d'affaires d'un marchand n'est pas proportionné à son approvisionnement de marchandise, il ne sera pas en état de servir le public. Mais lorsqu'on lui dira qu'il lui faut diminuer son approvisionnement de marchandise il répondra: "Que ferai-je? Si je diminue mon approvisionnement il me faudra abandonner le commerce, comme d'autres ont été obligés de le faire." Le marchand se trouve dans l'obligation d'abandonner le commerce par le fait qu'il doit diminuer son approvisionnement de marchandise de cette façon. Il lui faut au moins faire un chiffre d'affaire égal à la valeur de sa marchandise pour que son commerce soit rémunérateur; autrement il est obligé d'abondonner le commerce.

M. Davis:

Q. Vous ne nous avez donné qu'un exemple, pouvez-vous nous assurer que votre compagnie permet à ses membres de faire des économies semblables sur toutes les sortes de marchandises?—R. On ne peut pas faire ces économies sur les épiceries, mais sur presque toute la marchandise que nous avons en main.

Q. Avez-vous tenu compte des taux de transport par messageries ou par colis postaux du commerce par correspondance dans ses relations avec le commerce du détaillant?—R. D'après moi le commerce par colis postaux n'est pas payant. On taxera le détaillant pour maintenir le système de transport par colis postaux qui n'est autre chose que le commerce par correspondance. Par exemple, vous demanderez à Jones de contribuer une certaine somme pour défrayer les frais d'entretien du système de transport par colis postaux et de cette façon d'aider les maisons de commerce par correspondance à tuer son commerce.

[M. H. L. Montgomery.]

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire que vu que le système des colis postaux ne fait pas ses frais il faut que tout le public aide à payer le déficit?—R. N'est-ce pas vrai que l'on subventionne le transport par colis postaux?

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'on ne juge pas l'étendue du commerce postal d'abord par le nombre de lettres qui sont expédiées par le courrier?—R. Certainement, c'est là le premier critérium.

Q. Et à ce sujet est-ce que cette mesure ne sera pas grandement influencée par le nombre de lettres expédiées par les grosses firmes de la ville?—R. Il me semble qu'en principe le système de transport par colis postaux devrait payer ses propres frais, parce que les gens qui écrivent les lettres ne sont pas toujours ceux qui reçoivent les colis par le courrier.

M. NESBITT: Je ne crois pas que nous ayons de rapport du ministère des Postes séparant les revenus provenant des colis postaux des autres revenus de la poste..

M. Davis:

Q. Je suis responsable de cette croyance parce que j'ai suggéré la chose comme l'un des remèdes que l'on pourrait apporter à la situation?—R. Je croyais que l'on avait donné des détails à ce sujet; parce que le secrétaire de l'Association des marchands détaillants traita la question à fonds au cours d'une discussion sur la taxation tenue dans la ville de Winnipeg, et il m'a assuré que c'était un fait, par exemple, qu'ils avaient la preuve que les maisons de commerce par correspondance de la ville de Winnipeg ne payaient aucune taxe à la ville, sauf les taxes ordinaires comme les autres marchands et absolument rien sur leurs commerce par correspondance.

Q. A quel résultat en arriverait-on si on doublait les taux du transport par colis postaux?—R. Cela forcerait les maisons de commerce par correspondance à payer leur part. Cela les autoriserait à augmenter le prix de leurs marchandises, mais ce n'est pas ce que nous désirons. Mais nous ne voulons pas que ces gens soient la cause que les marchands détaillants soient obligés de contribuer au maintien d'un système qui les force à abandonner le commerce.

Q. Est-ce que ce ne sera pas le consommateur qui paiera en définitve?—R. Non, voici ce qui arrivera, ce sont les gens qui sont dans le commerce qui seront obligés de payer cela à la place des détaillants.

Q. Supposons que les prix soient augmentés alors ce sont les consommateurs qui payeront?—R. Les maisons de commerce par correspondance seraient obligés de faire l'une de ces deux choses—soit diminuer le prix pour couvrir l'augmentation du transport ce qui serait à l'avantage du consommateur, et s'ils faisaient cela le détaillant n'aurait pas à faire face à une aussi forte concurrence, car ces maisons ne pourraient pas vendre la marchandise régulière à un prix aussi bas qu'ils le font actuellement.

Q. Alors le consommateur serait obligé de payer sa marchandise plus cher?—R. Les maisons de commerce par corerspondance pourraient peut-être combler cette différence à même leurs profits et ainsi ne pas retirer autant de leur commerce, et en faisant cela le consommateur ne se trouverait pas à payer plus cher qu'actuellement. La maison de commerce par correspondance ne ferait pas d'aussi gros profits, et nous serions en état de faire mieux, parce que nous nous trouverions en mesure de vendre presque à leur prix; en tout cas ils voudraient faire au moins certains profits.

M. Reid:

Q. Cela contribuerait à faire diminuer les profits des maisons de commerce par correspondace?—R. Peut-être, d'un autre côté ils pourraient ajouter cela au prix de la marchandise.

[M. H. L. Montgomery.]

M. Davidson:

Q. On semblait croire autrefois que les grands magasins à rayons avaient des ententes particulières avec les compagnies de messageries dont ne pouvaient bénéficier les petits magasins, et ainsi l'établissement du système de transport par colis postaux dont les taux varient selon la zone, a été un bienfait pour le consommateur et les petites maisons de commerce qui désiraient expédier leurs commandes par courrier à de petites distances et leur a permis de faire concurrence avec profit aux maisons de commerce par correspondance?—R. Si des ententes avaient été faites avec les compagnies de messageries en vertu desquelles ces maisons jouissaient de taux réduits antérieuremnt à l'existence des colis postaux, il y a double raison maintenant pour faire disparaître ce système.

Q. Comment cela?—R. Pour la simple raison, que ces gens veulent s'attirer ce commerce et qu'autrefois ils n'avaient pas de concurrence; s'ils accordaient alors un taux de faveur il n'y a pas de doute qu'ils l'accorderont maintenant.

M. Davis:

Q. Est-ce que les taux de messageries ne sont pas contrôlés par la Commission des chemins de fer?

M. NESBITT: Certainement.

M. DAVIS: Tout taux de faveur sur transport de ce genre serait immédiatement rejeté.

M. Reid:

Q. Je sais que la chose est pratiquée par une grosse firme de Winnipeg, j'en suis certain.—R. Voici leur manière de procéder, j'imagine, mais il est très difficile de les découvrir. On avait rapporté qu'on nous envoyait un manteau pour dame par messageries, il était expédié, par exemple, de Winnipeg, et le coût de transport jusqu'à Deloraine était de 75 cents. Mais on avait envoyé en même temps 20 manteaux, je les ai vus dans le bureau de la compagnie de messageries, et les frais étaient de 75 cents au compte de Montgomery Brothers pour le transport d'un manteau bien que cette compagnie de messagerie en eut transporté 20 pour livraison à différents endroits; on les avait pesé et on avait fait payer au taux de 100 livres sur la moyenne de la distance, mais les nôtres nous coûteraient deux fois plus cher de cette manière.

M. Davidson:

Q. Avec le transport par colis postaux il coûterait bien moins cher pour transporter un colis à une distance raisonnable de Winnipeg dans le Manitoba que si ce colis était expédié par une firme de Toronto à cause de la variation des taux pour les différentes zones?—R. Oui, mais ce système n'est pas pratique dans les villes rurales, pour la bonne raison que les marchands de ces petites villes ne peuvent pas faire publier de catalogues.

Q. De fait si le système de transport par colis postaux n'existait pas les maisons de commerce par correspondance pourraient se servir des messageries et tirer profit de ce système au détriment du petit marchand?—R. Nous ne nous plaignons pas du fait que le fermier obtient sa marchandise à bonnes conditions, nous voulons qu'il l'obtienne à aussi bon compte que possible, mais nous voulons être le chenal par lequel il se procure sa marchandise et si nous ne pouvons pas en arriver là, personnellement j'aimerais autant abandonner le commerce.

M. Nesbitt:

Q. Voulez-vous nous dire combien il en coûte pour faire le commerce.

[M. H. L. Montgomery.]

M. PRINGLE: Sept pour cent?—R. Un peu plus de sept pour cent en 1917. Notre association n'existe pas dans le but de faire de l'argent, mais plutôt dans le but de fournir la marchandise à aussi bon compte que possible pour faire concurrence aux maisons de commerce par correspondance. En 1917 notre commerce nous a coûté 7.81 et, si nous vions voulu payer un dividende de 8 pour cent il nous aurait fallu ajouter 77 à nos prix, les prix de détail.

Q. Combien votre commerce vous a-t-il coûté en 1918?—R. 9.72. Une des raisons de cet état de choses, c'est qu'autrefois nous pouvions acheter certaines marchandises qu'on nous empêche d'acheter aujourd'hui. Nous aurions pu augmenter notre chiffre d'affaires de 50 pour 100.

Le président:

Q. Je désirerais vous poser trois questions pour éclaircir la situation. Vous soutenez qu'un marchand de gros ne devrait pas vendre à une de ces petites coopératives locales, comme vous les désignez, à moins que cette coopérative ne rende des services à la communauté?—R. Oui.

Q. Vous pensez que c'est une nécessité?—R. La principale raison de cela c'est que—oui, je crois que c'est une nécessité. Si ces petites coopératives peuvent acheter des marchands de gros, elles feront un tort immense au magasin local qui ne peut pas acheter ailleurs que là.

Q. Je comprends très bien ce point, mais retournons un peu en arrière. Vous nous avez dit que d'après vous il était nécessaire d'avoir un entrepôt de distribution?—R. Oui.

Q. Supposons que nous fassions en sorte que l'entrepôt de distribution soit obligé de rendre service à un plus grand nombre; vous dites que si les fabricants font affaires avec vous, que vous ne ferez pas affaires avec le détaillant à moins que vous n'ayez d'abord jugé du chiffre de ses affaires, et ayez décidé de l'admettre dans votre association?—R. Oui.

Q. Le marchand de gros dit exactement la même chose. Ils n'admettent pas tout le monde dans leur association. Si l'entrepôt de distribution est nécessaire, il devrait rendre service de la même manière que les magasins locaux. Du moins, c'est ce point que je désire éclaircir?—R. C'est bien cela.

Q. Où allons-nous tirer la ligne si nous disons aux fabricants: vous vendrez à tous ceux qui se présenteront avec l'argent nécessaire pour acheter au moins une certaine quantité de marchandise?—R. Ce n'est pas ce que le Grocers'Guild a dit.

Q. Ils ont expriqué leur position très clairement au comité. Voici où ils en sont: Nous sommes satisfaits de disparaître si ce Comité du Parlement du Canada, ou tout autre tribunal constitué à cet effet, peut trouver un autre moyen de distribuer les différentes sortes de marchandises dont a besoin le consommateur; si la chose est possible, alors faites disparaître le marchand de gros? Mais si le marchand de gros est nécessaire, comme le marchand de détail est nécessaire à la communauté, s'il rend service, alors ils prétendent qu'ils ont les mêmes droits que vous?—R. Absolument. C'est ce que nous demandons. Nous sommes une compagnie à capital-actions, et nous rendons des services à la communauté.

Q. Ne confondez pas les deux. Vous rendez service à la communauté en votre qualité de détaillant dans votre propre ville, mais êtes-vous prêts à établir un entrepôt de distribution ou les détaillants des grands centres pourront s'approvisionner? Supposons que je sois un détaillant d'une autre ville et que je désire acheter un chargement entier d'épiceries de diverses sortes?—R. Nous avons soumis ce point au Grocers' Guild. Je discutais cette question avec le président, M. Gordon, et je disais: "M. Gordon je comprends maintenant quelles sont les raisons de votre opposition. Jusqu'à présent nous n'avons fait affaires qu'avec une partie du public. Je suppose que nous pour-

[M. H. L. Montgomery.]

rions surmonter cet obstacle en faisant affaires avec tous les épiciers." Il répondit: "Ciel, nous serions alors dans une belle position."

Q. Vous grouperiez tous les épiciers dans une coopérative d'achat. Il vous faudrait embrasser toutes les ramifications du commerce, obtenir de la marchandise qui répondrait aux demandes du public et avoir un entrepôt de distribution—c'est l'une de deux choses, l'entrepôt est nécessaire ou bien il ne l'est pas et devrait disparaître. S'il n'a que l'effet du barrage sur des rapides, et empêche le courant de faire son chemin, faisons-le disparaître?—R. Je ne sais pas où vous voulez en venir. Prenons les épiceries. Vous dites qu'il faudrait établir un entrepôt de distribution qui comprendrait toutes les ramifications du commerce de détail. Cela comprendrait les chaussures, les nouveautés et les épiceries.

Q. Tenons-nous en à un assortiment complet d'épiceries?—R. Il n'y a pas de discussion à ce sujet. Nous avons bien l'intention de le faire lorsqu'on nous permettra de les acheter. Nous avons certaines lignes d'épiceries. . .

Q. Et vous consentez à établir un entrepôt et à vendre à John Smith, ou à tout autre individu qui se présente avec l'argent nécessaire, qu'il fasse partie de votre association ou non? Si vous ne voulez pas faire affaires qu'avec les membres de votre association, et que vous triez ces membres, comment pouvez-vous vous opposer à ce que d'autres fassent la même chose.—R. Ils font la même chose.

Q. Alors vous faites tous les deux la même chose, vous êtes sur le même pied?

M. DAVIS: Pas tout à fait. La différence se résume à ceci: Ce n'est pas le fabricant qui vend la marchandise qui est opposé à cette compagnie; c'est le concurrent de ces magasins coopératifs. C'est le marchand de gros qui est obligé de leur faire concurrence. Si les fabricants soulevaient l'objection je crois qu'ils se trouveraient exactement dans la même position, mais voici la manière de procéder de la compagnie de M. Montgomery: Ils ont leurs membres ou clients, et ce ne sont pas les fabricants qui sont opposés au commerce avec cette compagnie, mais plutôt les concurrents et pour que la situation soit identique il faudrait, dans ce cas, que les consommateurs s'opposent à l'existence de cette compagnie.

Le PRÉSIDENT: M. Montgomery nous a déclaré qu'il fallait établir une ligne de démarcation, qu'il fallait qu'il y ait service à la communauté, qu'il était opposé à ce qu'un groupe de consommateurs, même s'ils étaient un cent, puisse acheter directement du fabricant.

Le TÉMOIN: Oh, non.

M. PRINGLE: N'est-ce pas là la difficulté: Supposons qu'un tribunal ait été constitué, et que ce tribunal après avoir entendu la cause dise, "Nous allons émettre une ordonnance enjoignant aux fabricants de vendre à tous ceux qui s'engagent à distribuer la marchandise." Supposons qu'il émette une telle ordonnance, comment allez-vous contraindre les épiciers à acheter de ce fabricant?

M. NESBITT: Comment pouvez-vous faire une loi pour obliger des individus à faire du commerce s'ils ne désirent pas en faire? Comment pouvez-vous forcer un fermier à cultiver du blé lorsqu'il désire cultiver des fèves?

Le TÉMOIN: Je crois que l'on pourrait fort bien comparer la situation à celle des chemins de fer. Le fabricant veut réellement vendre.

M. NESBITT: Les chemins de fer sont des utilités publiques; le peuple y a engagé son argent.

M. STEVENS: Je crois que M. Montgomery a réellement droit de se plaindre sur un point. Leur compagnie n'est en définitive qu'une maison de gros, c'est une compagnie à responsabilité limitée qui fait le même commerce qu'un marchand de gros. Ils ont un entrepôt, et je crois qu'ils devraient jouir des mêmes facilités d'achat que les autres marchands de gros.

[M. H. L. Montgomery.]

M. PRINGLE: Je ne crois pas que le comité puisse aucunement s'occuper de ces détails.

M. DAVIDSON: Les détaillants, qui ne font pas partie de cette coopérative, ne peuvent pas faire concurrence à ces gens. Les petites coopératives locales veulent faire disparaître le détaillant, et cette compagnie ne veut pas faire affaires avec eux. On prétend que cette compagnie est une menace pour le commerce de détail des marchands de gros, de sorte que si ces gens se groupent en coopérative, cela veut dire que nous faisons tort à ceux qui achètent de nous, parce qu'ils peuvent vendre à meilleur marché qu'eux et ainsi les forcer à abandonner le commerce. Ainsi, ces gens refuseront d'acheter des fabricants dans le but de se protéger.

Le TÉMOIN: L'argument ne tient pas debout en ce qui concerne l'épicier en gros: Presque tous ces gens sont agents pour certaines lignes. Il y a un certain nombre d'épiciers qui préparent leur poudre à pâte eux-mêmes. Nous avons demandé à un de ces épiciers "s'il vendait cette marchandises à tout le monde", et il a répondu: "Non." Alors nous avons repris: "Vous le vendez à Jones de cette ville." Smith se présente et vous en demande. Il est également dans les affaires en cette ville. "Allez-vous lui en vendre?" et il nous répondit, "Non."

M. DAVIDSON: Ils seraient sur le même pied.

M. NESBITT: Ils se trouveraient dans la même position que vous, car il y a un instant vous nous avez dit que vous feriez affaires avec un tel marchand mais que vous en laisseriez un autre de la même ville de côté. Les marchands de gros nous ont dit clairement qu'ils n'essayaient aucunement d'empêcher les fabricants de vendre à qui que ce soit, mais qu'ils se réservaient le droit d'acheter où ils voudraient.

Le TÉMOIN: Le magasin coopératif va être obligé d'abandonner le commerce tout comme les magasins de détail et pour la même raison, et l'Association des Grain Growers avec leurs magasins coopératifs va se trouver en face des mêmes difficultés.

Le président:

Q. Pour quelles raisons vont-ils être obligés d'abandonner le commerce?—R. A cause de l'existence des petites coopératives locales, ils ne seront pas en état de servir le public. Si ces petites coopératives ont du succès, il est évident que les autres ne pourront pas garder de gros assortiments de marchandises.

M. Davis:

Q. Aimeriez-vous à ajouter quelque chose à ce que vous nous avez déjà dit?—R. Nous n'avons aucune difficulté à obtenir une marchandise quelconque tant qu'il n'existe pas de trust pour la contrôler. Mais s'il existe un trust nous sommes certains de rencontrer des difficultés.

M. Pringle:

Q. Est-ce que toute cette question ne se résume pas à ceci: Si on nomme une commission de commerce, ou un tribunal quelconque peu importe le nom que vous lui donniez, et qu'on lui donne tous les pouvoirs nécessaires pour faire enquête, et si après enquête elle constate qu'une association illégale ou un trust, ou quelque chose de ce genre restreint et empêche le commerce, elle pourra remédier à la situation?—R. Je crois que c'est justement dans ces occasions que ce tribunal pourrait rendre service.

Q. Notre comité ne peut pas s'occuper de toutes ces questions?—R. Non; il faut créer un tribunal permanent.

Q. Vous pourriez vous présenter à ce tribunal et y porter plainte, et vous diriez, "Un tel refuse de nous vendre sa marchandise", et il faudrait faire comparaître ces

[M. H. L. Montgomery.]

gens et connaître les raisons de leur refus. Il nous faudrait entendre la cause et rendre jugement?—R. J'allais vous faire remarquer que partout où il existe un cartell, ou une organisation quelconque embrassant certaines marchandises, nous avons toujours eu de la difficulté à obtenir de la manufacture la marchandise dont nous avions besoin pour nos clients. Nous n'avons pas eu de difficulté avec les fabricants de chaussures, pas plus qu'avec les fabricants de confections.

Le président:

Q. Savez-vous quelle en est la raison? C'est parce que dans le commerce de la chaussure il n'y a pas de marchand de gros; les fabricants font affaires avec les détaillants directement?—R. Je vous demande pardon, il y en a. Il y a la maison Marshall et la maison Kilgour....

Q. Ce ne sont pas des fabricants?—R. Non. Il y a George Lennox et Thomas Ryan et Cie.

Q. C'est un fait dans l'industrie de la chaussure qu'à cause de la singularité de ce commerce les fabricants font affaires directement avec les détaillants par tout le pays. N'est-ce pas le cas?

M. TROWERN: Oui.

Le TÉMOIN: La plus grande partie de ce commerce dans l'Ouest est entre les mains de commerçants. J'ajouterai que les marchands détaillants au cours de leurs conventions dans toutes les parties du Canada ont recommandé d'établir une commission de commmerce.

Le comité s'ajourne.

OTTAWA, samedi, 21 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir du prix des denrées alimentaires et des autres choses nécessaires à la vie s'est réuni à 11 heures du matin, le président, M. J. B. Nicholson, étant au fauteuil.

Membres présents: MM. Davidson, Davis, Devlin, Nesbitt, Nicholson (Algoma), président, Reid (Mackenzie), Sinclair (I.-P.-E.), et Stevens.

JOHN JOSEPH HENEY est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes président de la compagnie John Heney & Sons, marchands de charbon, d'Ottawa?—R. Oui.

Q. Quels ont été les prix du charbon durant les deux ou trois dernières années? —R. Mon secrétaire, le secrétaire de la compagnie, est ici; il a ces renseignements. (Après avoir conféré avec le secrétaire.) En avril 1918, le prix était de $10.25.

Q. Pour quelle espèce de charbon?—R. C'était pour les grosseurs domestiques: "stove", "egg" et "chestnut". Je crois que toutes ces grosseurs étaient alors au même prix, mais aujourd'hui il y a un peu de différence. Nous les vendions au même prix alors. Cela a changé en juillet.

Q. Quel était le prix en juillet?—R. $10.75, et cela a changé de nouveau en août.

Q. Quel a été le changement en août?—R. Il a baissé de 20 cents; il était à $10.80 en septembre, à $10.90 en octobre, à $11.85 en décembre, et il est à $12.10 maintenant pour le "stove" et le "chestnut" et à $12 pour le "egg". Ces prix sont pour argent comptant.

[M. H. L. Montgomery.]

Q. C'est-à-dire en 1919?—R. Oui.

Q. Quel était le prix en avril 1919?—R. $11.85.

Q. Quel était le prix en mars 1919?—R. Le même prix, monsieur.

Q. Quel était le prix en janvier et février?—R. Le même prix, monsieur.

Q. De sorte que, durant l'année 1919 et jusqu'à cette date, en janvier, février, mars et avril, le prix a été de $11.85?—R. $11.85.

Q. Et en mai le prix a monté à $12.10?—R. Oui.

Q. Quelle a été la raison de cette hausse au mois de mai?—R. L'augmentation du coût du charbon. Les prix à la mine étaient plus élevés, le prix de la mine, et au lieu de subir une réduction en avril, le prix est resté à la hausse, au prix d'hiver, et il a augmenté en mai. En outre, le taux du change est devenu très raide, et il nous a fallu payer des salaires plus élevés.

Q. Des salaires plus élevés dans l'exploitation de votre commerce?—R. Des salaires plus élevés. Il nous a fallu payer plus cher pour la nourriture des chevaux et pour tout.

Q. A ces prix-là le charbon est livré au domicile de l'acheteur?—R. Livré dans la soute s'il peut y être pelleté; s'il faut le transporter en dedans, il y a un supplément à payer. Sans supplément, il est pelleté dans la soute.

Q. S'il vous faut le mettre en sacs et le porter dans la maison vous exigez un supplément pour cela?—R. Nous n'exigeons pas de supplément si nous fournissons une coulisse, mais s'il nous faut le transporter en dedans, il y a un supplément.

Q. Je vais, pour un instant, remonter au delà de 1918. Quelle a été votre marge de profits en 1918?—R. J'ai amené avec moi M. Halpin. M. Halpin est le secrétaire de John Heney & Son, Limited; il a toutes les statistiques.

M. Pringle: Je vais faire assermenter M. Halpin et il pourra s'asseoir à côté de vous pendant que vous rendrez témoignage, et s'il y a des renseignements que vous ne pouvez fournir, il pourra les donner.

Le témoin: Je préférerais cela; c'est M. Halpin qui s'occupe des chiffres.

Q. Qui est-ce qui s'occupe de la partie statistique?—R. M. Halpin.

M. William Joseph Halpin est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le secrétaire et le comptable de John Heney & Son, marchands de charbon d'Ottawa?—R. Oui.

Q. Et en votre qualité de secrétaire et de comptable, vous allez, m'a-t-on dit, pouvoir nous renseigner sur le coût du charbon acheté par John Heney & Son, sur le coût de l'exploitation de votre commerce et sur les profits nets de la compagnie?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous dire quel est le profit net par tonne réalisé par John Heney & Son en 1918?—R. Pour l'année close le 31 mars 1919 le profit net a été de 44.4 cents.

Q. C'est-à-dire, après avoir tenu compte de tout le coût de livraison du charbon et des autres frais de vente?—R. Oui.

Q. Et vous dites que votre profit a été moindre que 45 cents?—R. Oui.

Q. Quelle a été la justification d'une augmentation de prix entre les mois d'hiver et le mois de mai en l'année 1919?—R. Les charretiers ont reçu une augmentation de salaire et leurs heures de travail ont été diminuées; outre cela, le prix du charbon à la mine a été augmenté le 1er mai.

Q. L'augmentation du prix vous procure-t-elle une augmentation de profit net?—R. Non, pas aujourd'hui. Au mois de juin, nous travaillons moyennant un profit net de 29 cents et une fraction par tonne.

Q. Pourriez-vous nous donner vos profits bruts?—R. Au moment actuel, ils sont de $2.65 par tonne.

Q. Et votre profit net est de?—R. 29·13 cents.

Q. On a fait une déclaration à l'effet que, durant une certaine année ou certaines années, les marchands de charbon faisaient un profit d'environ $4 par tonne. Pouvez-vous nous dire en quelle année ou en quelles années ils faisaient un pareil profit, s'il y a eu de telles années?—R. Il n'y a pas eu de telles années. 45 cents est le plus gros profit que nous ayons jamais fait.

Q. Avant la guerre, n'aviez-vous pas une plus forte marge de profits?—R. En 1912-13, notre marge était de 42·8.

Q. Vous avez là toutes ces années, vous feriez aussi bien de nous les donner?

Le TÉMOIN (lisant): 1913-14, 36·1; 1914-15, 33·4; 1915-16, 29·0; 1916-17, 38·7; 1917-18, 40·7; 1918-19, 44·4.

Q. Cela semble être une très faible marge de profit, n'est-ce pas, M. Halpin?—R. Oui.

Q. Le relevé que vous avez produit devant ce comité, en date du 20 juin 1919, indique le profit net par tonne depuis 1912 jusqu'au moment actuel?—R. Oui.

Q. Avez-vous un relevé indiquant les profits bruts?—R. Non, je n'en ai pas. Je n'ai pas préparé de relevé indiquant les profits bruts. Au moment actuel ils sont de $2.65.

Q. Vous déclarez que les profits bruts absorbent tant pour les frais généraux, tant pour le camionnage, etc.?—R. Nos frais pour l'année dernière ont été de $2.17; ils ont augmenté depuis lors de 18 cents et une fraction.

Q. Comment cela est-il réparti?—R. Cela se répartit comme suit:

Entreposage	64·76 cents.
Parc et livraison	86·30 "
Frais généraux	66·11 "
Total	217·17 "

Q. Lorsque vous achetez à la mine, vous recevez la grosse tonne de 2,240 livres, mais lorsque vous vendez, vous vendez une tonne de 2,000 livres?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous tenez compte de cela?—R. Oui.

Q. Cela est mis de côté?—R. Non, nous convertissons le prix brut en prix net.

Q. Il n'y a pas de doute quant à l'exactitude des chiffres que vous nous avez donnés au sujet de votre profit net?—R. Non, monsieur.

M. PRINGLE: On m'informe que les marchands de charbon d'Ottawa ont traité le public avec une grande considération. Est-ce que vous voulez que cela soit établi? C'est là l'opinion qu'on m'a exprimée, et le témoignage de M. Halpin corrobore cette opinion.

M. NESBITT: C'est là leur programme d'affaires. Nous ne voulons que des faits.

M. Pringle:

Q. Votre commerce comporte cependant certains risques lorsque vous vendez à crédit à certaines gens. Mais les prix que vous nous donnez, si j'ai bien compris, sont les prix nets?—R. Oui.

Q. Lorsque vous vendez à crédit vous exigez un urix un peu plus élevé?—R. Notre commerce est virtuellement un commerce au comptant.

Q. Si vous faisiez des affaires à crédit, vous exigeriez un léger supplément à titre d'assurance contre toute perte que vous pourriez subir?—R. Oui.

Q. Mais, si je comprends bien, c'est là votre prix net au comptant, et votre commerce a été fait presque entièrement au comptant?—R. Oui.

[M. J. J. Heney et M. W. J. Halpin.]

M. Nesbitt:

Q. Quel est votre pourcentage de perte annuelle?—R. Environ 2 cents par tonne.

M. Pringle:

Q. Vous seriez protégés contre les pertes par le prix supplémentaire que vous recevez quand vous vendez à crédit?—R. Oui.

L'interrogatoire de M. Heney est repris.

M. Reid:

Q. Quel supplément exigez-vous lorsque vous vendez à crédit?—R. Cela dépend. Si un homme veut avoir un an nous lui demandons plus qu'à celui qui veut avoir soixante jours de crédit.

M. Pringle:

Q. Vous traitez cela selon le risque??—R. Oui. Nous ne pouvons prévoir....

M. Reid:

Q. Assurément, nul ne veut acheter du charbon à 12 mois de crédit?—R. Nous avons vendu du charbon à ce que nous croyions être quatre mois de crédit et nous avons dû attendre douze mois. Si un homme s'endette chez vous, vous ne pouvez l'étrangler.

M. Pringle: Ce qui nous intéresse davantage c'est de savoir à quel prix un homme peut avoir son charbon s'il le paie comptant. Il devrait être prêt à le payer.

M. Reid:

Q. Achetez-vous directement aux mines?—R. Nous achetons directement aux mines.

M. Pringle:

Q. Et vous tâchez d'acheter à aussi bas prix que possible?—R. Oui.

Q. Et vous vous êtes efforcés de maintenir le prix à un chiffre aussi raisonnable que possible dans la ville d'Ottawa?—R. Je ne voudrais pas m'attribuer un mérite spécial. Mais je dois dire que le prix du charbon à Ottawa, si l'on tient compte de la livraison, a été plus bas que dans toute ville du Canada depuis cinq ans. Durant les années 1917 et 1918, les citoyens d'Ottawa ont été mieux servis en fait d'approvisionnement d'anthracite que ceux des villes de Toronto et de Montréal.

Le président:

Q. Il y a un point au sujet duquel je voudrais vous interroger, M. Heney. Que dites-vous des perspectives d'un ample approvisionnement de charbon pour l'an prochain?—R. Je dirai d'abord que cela dépendra beaucoup de l'état de la température l'hiver prochain. Au moment actuel quelques-unes des compagnies ont à peu près tout vendu. Les approvisionnements d'anthracite n'arrivent pas aussi promptement que les marchands de charbon le désireraient. Si nous avons un hiver rigoureux, il y aura de nouveau rareté de charbon anthracite.

M. Stevens:

Q. Est-il vrai qu'un certain nombre de houillères ont fermé leurs portes faute de commandes?—R. En mars, elles ont dû réduire de moitié les heures de tra-

vail. Au moment actuel, elles ne manquent pas de commandes. Elles sont remplies jusqu'au faîte. Mais elles se sont trouvées en retard. Nous avons eu un hiver si doux. Vous savez que le cassage de l'enthracite est une opération de peu de durée, et qu'il faut avoir soin du charbon dès qu'il arrive à l'orifice de la mine. Si le client ne le prend pas et s'il faut remplir les bancs d'entreposage, alors il y a congestion. Il faut avoir un endroit d'entreposage—ils ont des endroits d'entreposage à Schenactady. Lorsque ces entrepôts sont remplis, il leur faut fermer les mines ou ne travailler que la moitié du temps. Vu la douceur de l'hiver, un grand nombre de marchands de charbon—il semblait que le charbon serait à meilleur marché en avril—ont annulé une foule de commandes. En conséquence, les houillères ont dû réduire de moitié les heures de travail. Puis, bon nombre de mineurs sont étrangers. Bon nombre d'entre eux sont retournés dans leur pays, en Grèce et en Italie, et il y a un mois les houillères ont manqué d'hommes. J'ignore ce qui en est aujourd'hui. Mais, en ce qui concerne l'anthracite, il y avait, il y a un mois, environ sept millions de tonnes de déficit. L'*Hudson Coal Company*, chez laquelle j'achète du charbon et qui fournit 90 pour 100 de l'anthracite de Montréal et de l'est du Canada, a vendu tout ce qu'elle avait. Elle n'a plus de charbon aujourd'hui. Elle en a vendu plus qu'elle n'en avait.

M. Nesbitt:

Q. Puis-je demander si M. Heney a quelque chose à dire au sujet de la déclaration à l'effet qu'on a expédié en Canada plus d'anthracite en 1918 qu'en 1917 ou avant la guerre?—R. La réponse à cette question est qu'en 1918, nous étions sous la surveillance du gouvernement représenté par M. McGrath. On nous assignait une part à chacun. Nous étions sous le régime de ce partage en 1914-17. J'ignore comment le nombre de tonnes peut être comparé au nombre de tonnes reçu en 1916-17. Mais au mois de décembre, vers le premier de décembre, les marchands de charbon d'Ottawa ont constaté que, grâce à un arrangement conclu avec le commissaire du combustible d'Ontario, M. Harris, la ville d'Ottawa a vu son approvisionnement d'anthracite considérablement diminué. Nous avons constaté que si l'hiver était aussi froid qu'on le pressentait d'après les apparences, nous pourrions manquer de charbon vu qu'on avait diminué notre proportion. Nous nous sommes adressés à l'administration du combustible d'Ontario, et on nous a alloué 25,000 tonnes d'anthracite de plus pour Ottawa. Cependant, l'hiver a été doux, et les gens ont pu se tirer d'affaires avec du bois, du coke et le peu de charbon que nous avions. Si l'hiver eût été froid, notre part aurait pu être insuffisante. Puis, la surveillance aux Etats-Unis a virtuellement cessé en février. Jusqu'au 1er février, nous n'avons pu avoir qu'un pourcentage. Vers ce temps nous avons pu avoir tout le charbon "egg" que nous voulions. Il n'y avait virtuellement pas de restriction en ce qui les concernait.

Le président:

Q. Est-il vrai que le partage était basé tout simplement sur un pourcentage du charbon que vous aviez vendu en 1916-17?—R. Il était basé sur le nombre total de tonnes de 1916-17 et le pourcentage était de 70 pour 100. On a alloué 70 pour 100 de cette année-là.

Q. Si la part assignée était de 70 pour 100 du nombre de tonnes de 1916-17 comment peut-on dire qu'on a réellement reçu plus de charbon?—R. Le charbon a pu arriver plus tard. A une certaine époque en 1918...

Q. Nous avons devant nous un relevé indiquant qu'on a reçu en 1918 un nombre de tonnes plus grand qu'en aucun temps auparavant.—R. Cela se peut.

M. Stevens:

Q. Est-ce que cela ne s'expliquerait pas par le fait que le charbon mou a été en grande partie détourné de la route du Saint-Laurent, vu que les navires avaient été

amenés de l'autre côté pour les fins de transport?—R. Nous vendons surtout de l'anthracite de grosseurs domestiques. Il y a une quantité de charbon connu sous le nom de grosseurs de houille à vapeur, charbon "pea", "bird's eye" et "rice". Pour les fins de manufactures on emploie une quantité de charbon dont on ne se sert pas dans les maisons. Ce charbon est venu assez facilement. Je ne suis pas en mesure de vous dire exactement si...

M. Pringle:

Q. Il a fallu faire venir plus de charbon à cause des industries de guerre?—R. Naturellement, il y a eu une plus forte demande de charbon. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

M. Nesbitt:

Q. Voici ce dont on se plaint: Il y avait plus de charbon disponible en 1918 qu'en 1916-17, et cependant les marchands de charbon ont tenu les prix aussi élevés, et même plus élevés qu'auparavant.—R. J'ai lu l'article qui a été publié dans le *Globe* de Toronto il y a quelque temps. Il y a beaucoup de fantaisie là-dedans. Naturellement, un marchand de charbon ne peut écrire dans les journaux. En général, nous sommes une classe assez impopulaire. Mais on écrit une foule de choses qui ne représentent pas la situation telle qu'elle est. En tant qu'il s'agit du charbon anthracite, il est certain qu'il n'y en a pas trop. Il nous a fallu payer le prix, et nos livres sont là pour démontrer que nous n'avons jamais exigé de prix exorbitants pour le charbon.

Q. Vous dites qu'on ne vous a alloué que 70 pour cent de la quantité en 1916-17. Alors comment a-t-il pu y avoir eu une augmentation des envois de charbon en 1918?—R. Autant que je puis me rappeler, le gouvernement des Etats-Unis n'a rien eu à faire avec les 70 pour cent. C'était là une des conditions des règlements du gouvernement canadien après l'arrivée du charbon dans le pays. Si vous m'eussiez donné une commande pour 30 tonnes de charbon, on ne vous aurait alloué que 21 tonnes, 70 pour cent de la commande; le reste devait être détenu pour les cas d'urgence. Aux Etats-Unis, on a dit: Nous donnerons au Canada le nombre de tonnes basé sur 1916-17.

M. Pringle:

Q. De fait, vous avez reçu 100 pour cent, mais vous avez gardé 30 pour cent en réserve?—R. Nous n'avons pas reçu tout ce que nous voulions avoir.

Q. Et vous avez basé vos prix sur les prix à la mine. Vous avez fixé vos profits nets d'après le prix que vous aviez dû payer à la mine?—R. Oui.

Le président:

Q. Pourriez-vous nous donner quelques chiffres au sujet du coût à la mine en 1918 et durant les années précédentes?—R. (Par M. Halpin). Les prix coûtants aux mines (grosse tonne) ont été comme suit:

	"Egg"	"Stove"	"Nut"
Avril 1917	$3.70	$3.95	$3.95
Mai 1917	4.10	4.35	4.35
Juin 1917	4.20	4.45	4.45
Juillet 1917	4.30	4.55	4.55
Août 1917	4.40	4.65	4.65
Septembre 1917	4.50	4.70	4.80

M. Halpin (continuant): Le 20 octobre, il semble que l'Etat de la Pensylvanie a imposé une légère taxe. Les prix étaient de:

	"Egg"	"Stove"	"Nut"
20 octobre 1917..	$4.58	$4.83	$4.93
1er décembre 1917..	4.93	5.18	5.28
Avril 1918..	4.63	4.88	4.98
Septembre 1918..	4.93	5.18	5.28
Novembre 1918..	5.98	6.20	6.30
Janvier 1919..	5.85	6.10	6.20
Mai 1919..	5.95	6.20	6.30
Juin 1919..	6.05	6.30	6.40

M. Pringle:

Je suppose que vous achetez le charbon l. à b. à la mine?—R. (Par M. Heney): Oui, maintenant. Autrefois nous l'achetions transport payé.

Q. Alors, il y a eu augmentation du prix du transport?—R. Oui.

Q. Ce qui augmente le coût à Ottawa?—R. Oui, nous avons été des bienfaiteurs publics.

M. Davis:

Q. Voulez-vous préparer un relevé indiquant le coût des espèces ordinaires de charbon depuis avant la guerre jusqu'au moment actuel? Quel a été votre prix de revient et votre prix de vente? Commencez à partir de l'année 1914 et continuez jusqu'à présent.—R. Nous vous procurerons cela.

M. Pringle: Et indiquant les augmentations des taux de transport. Vous nous avez donné votre profit net.

M. Davis: Si vous pouviez indiquer vos profits bruts et vos profits nets, je crois que cela compléterait le relevé.

M. Heney: Je crois que nous pouvons indiquer cela facilement.

M. Nesbitt: Voici un relevé, M. Heney,—(lisant) cet homme déclare qu'en 1918 il est entré en Canada 1,409,000 tonnes d'anthracite de plus qu'en 1917, et que le prix du charbon à la mine n'était que de 70 cents par tonne plus élevé que le prix moyen du charbon payé par l'importateur durant l'exercice clos le 31 mars 1919. Il était de $5.51 par tonne, soit seulement 70 cents de plus qu'avant la guerre. Cependant, le prix du détail, à Ottawa, a augmenté durant le même temps de $8 à $12.

M. Heney: Le 31 mars 1918 nous payions pour le transport $3.38 par grosse tonne. Aujourd'hui nous payons $4.30. Cela fait, en un an, près d'un dollar d'augmentation des taux de transport. Naturellement, on aurait pu répondre à cette lettre publiée dans le *Globe*, mais comme je l'ai dit en commençant...

Le président: Tout ce que nous voulons avoir ce sont des faits, afin que le public puisse savoir la vérité.

M. Heney: Nous sommes prêts en tout temps à dire la vérité; mais nous n'avons pas le temps d'écrire des lettres à la presse.

Le président:

Q. Nous voulons savoir s'il y a un écart indu?—R. Il n'y a pas d'écart indu à Ottawa.

M. Stevens: D'après le témoignage de M. Heney, je crois que les conditions à Ottawa font beaucoup d'honneur aux marchands de charbon.

M. Reid:

Q. Comment payez-vous vos hommes?—R. Nous leur donnons tant par jour, pour une journée de neuf heures.

Q. Combien payiez-vous au printemps de 1914?—R. Environ $2.50 en ce temps-là.

Q. Combien les payez-vous maintenant?—R. $3.50 pour une journée de neuf heures, et la demi-journée de congé le samedi après-midi durant les mois de juillet et d'août. Nous avons commencé vers 1915 à leur donner congé le samedi après-midi, mais alors ils travaillaient dix heures par jour. Nous leur donnons $3.50 pour une journée de neuf heures, et le congé du samedi après-midi, et nous les payons pour les heures supplémentaires.

Q. C'est-à-dire une heure de moins par jour et un dollar de plus par jour?—R. Oui.

Le témoin est congédié.

JAMES MONTGOMERY HURCOMB est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Etes-vous en relations avec la compagnie C. C. Ray?—R. Oui. Je suis le secrétaire-trésorier et le directeur-gérant de cette compagnie.

Q. Vous avez entendu le témoignage de M. Heney?—R. Oui.

Q. Etes-vous d'accord avec ce témoignage?—R. Oui.

Q. Est-ce que vos prix sont les mêmes que ceux qui sont exigés par M. Heney?—R. Ils sont les mêmes en substance. Au cours de l'hiver dernier; ils ont pu varier quelque peu, en tant qu'il s'agit de la date; c'est-à-dire qu'ils agissaient en vertu d'instructions du Contrôleur du Combustible, et nous étions censés vendre notre charbon, avec l'écart additionnel qu'il nous allouait à mesure que le charbon arrivait de temps à autre. Ce que je veux dire est ceci: Il peut y avoir eu certains mois où il nous restait plus ou moins de charbon du mois précédent que nous vendions à un prix différent, et nous ne changions pas nos prix le même jour que *John Heney & Son* ou quelque autre marchand de charbon.

Q. Pourriez-vous nous donner un relevé indiquant vos profits nets durant les quatre ou cinq dernières années?—R. Oui.

Q. Avez-vous ce relevé?—R. Je ne savais pas exactement ce que vous désiriez, messieurs, mais j'ai ici quelques relevés qui, je crois, feront l'affaire. J'ai fait ce relevé ce matin.

Q. Le relevé que vous venez de me passer est une récapitulation du nombre de tonnes vendues et des profits faits par la compagnie *C. C. Ray, Limited*, durant les années à compter de 1913 jusqu'à 1918, les deux inclusivement?—R. Oui.

Q. Ceci donne le total des tonnes vendues, le montant des ventes, le solde et le profit?—R. Oui. J'entends par là les profits distribués et le montant gardé et ajouté au compte de solde, le tout réuni et indiquant le profit total que nous considérons avoir fait.

Q. Si je comprends bien le profit total par tonne en 1913-14 a été de vingt-sept cents?—R. Oui.

Q. Moins de quatre pour 100?—R. Moins de quatre pour 100 sur les ventes.

Q. En 1914-15 vous donnez le nombre total de tonnes vendues, vous donnez le profit net comme étant de 17½ cents par tonne, et vous donnez le pourcentage sur le fonds de roulement comme étant de 3 pour 100?—R. Oui, ces chiffres ne sont pas donnés à une décimale près.

Q. En 1915-16, vous donnez les mêmes chiffres, mais votre profit par tonne est de 12 cents?—R. Oui.

Q. Ce qui fait moins de 2 pour 100 sur vos ventes?—R. Oui.

Q. En 1916-17 les profits augmentent?—R. Ils ont augmenté cette année pour des raisons qui, je crois, peuvent s'expliquer jusqu'à un certain point.

Q. Quarante-trois cents et trois quarts?—R. Oui. L'année précédente avait été particulièrement mauvaise.

Q. 1915-16 a été particulièrement mauvaise?—R. Oui.

Q. C'est pour cette raison que vos profits ont été réduits à 12 cents par tonne?—R. Oui.

Q. En 1916-17 vos profits nets ont été de 45¾ cents?—R. Oui.

Q. Vous donnant 6 pour 100 sur votre fonds de roulement?—R. Oui.

Q. En 1917-18 ils étaient de 64⅝, les taxes devant être déduites de cela?—R. Nous n'avons pas encore reçu du gouvernement notre compte de taxe fédérale sur le revenu; nous ne savons pas ce qu'il nous faudra payer là-dessus.

Q. Cela vous donnait 7 pour 100?—R. Oui.

Q. Et en 1918-19 votre profit par tonne a été de 40¾ cents?—R. Oui; c'est-à-dire pour l'année qui vient d'être close.

Q. Si je comprends bien, pour l'année courante, jusqu'au moment actuel, le relevé indique 35 pour 100?—R. Non, c'est là une moyenne que j'ai établie cette année.

Q. De sorte que votre moyenne de profits durant la période de six ans est de 35 cents par tonne, soit une moyenne de 4 pour 100 sur votre fonds de roulement?—R. Oui.

(Le relevé est produit.)

Q. C'est là un relevé très étendu? Cela indique la quantité totale de la vente et le profit net, et le pourcentage sur le fonds de roulement?—R. Oui.

Lé président:

Q. Pourriez-vous nous donner un relevé sur les prix de revient?—R. Si je comprends bien, messieurs, ce à quoi vous voulez en arriver, en ce qui concerne les augmentations des prix de revient...

Q. Les prix de revient à la mine?—R. Voici quelques chiffres basés sur le charbon "stove" qui donne une assez bonne moyenne. Le 1er mai 1916, le charbon "stove" coûtait aux mines—en tant qu'il s'agit des marchés d'Ottawa—$3.70. C'est-à-dire la grosse tonne, plus $3.38 de transport jusqu'à Ottawa, ce qui portait le coût f.a.b. à Ottawa, à $7.08. Un an plus tard, le premier mai 1917, le coût aux mines était de $4.35, plus le même prix de transport, $3.38, portant à $7.73 le coût l. à b. à Ottawa. Le 1er mai 1918, le coût aux mines était de $4.88, avec 30 cents d'augmentation sur le prix du transport, ce qui portait le prix du transport à $3.68, coût f.a.b. à Ottawa, $8.56. Le 1er mai 1919, le coût aux mines était de $6.20, le transport, $4.30, ce qui portait à $10.50 le prix à Ottawa. L'écart entre le 1er mai 1916 et le 1er mai 1919 est en conséquence de $3.42 d'augmentation, dont $2.50 sur le coût du charbon et 92 cents sur le coût du transport. Ces chiffres indiquent la différence du coût.

M. Nesbitt:

Q. Quelle est votre capitalisation?—R. Nous sommes dans une situation assez singulière. Notre capitalisation est faible. Nous sommes plus ou moins une corporation fermée. Il y avait autrefois une société entre C. C. Ray et feu Denis Murphy, et nous avons formé une compagnie à fonds social il y a 14 ou 15 ans. J'ai été admis Le capital versé a toujours été trop faible, plus ou moins à cause de moi, vu que je n'ai jamais été, comme ces autres messieurs, en mesure de verser des capitaux. De sorte que nous avons, en grande partie, fait notre commerce avec de l'argent emprunté. Notre capital versé a été de $80,000 à $90,000 par année. C'est là le mon-

[M. J. M. Hurcomb.]

tant placé dans la compagnie, et vu la faiblesse du capital versé, nous empruntons ce dont nous avons besoin.

M. Pringle:

Q. Est-ce que vous payez des dividendes?—R. Vous pouvez voir là le montant des dividendes que nous avons payés.

Q. Quels sont les pourcentages?—R. Ces montants représentent le total des dividendes que nous avons payés.

M. Nesbitt:

Q. Vous payez ces montants sous forme de dividendes?—R. J'ai basé certaines années sur la capitalisation. Cela a l'air d'un immense dividende, mais ce n'est réellement pas ce que cela parait.

M. Pringle:

Q. Votre capital est en grande partie un capital de banque, des emprunts faits à la banque?—R. Oui, ou de particuliers qui font partie de la firme. Nous empruntons beaucoup, et M. Ray nous prête beaucoup. Il a parfois des fonds disponibles, et parfois nous empruntons de la succession de M. Murphy. J'ai écouté ce qu'a dit M. Heney, et je puis comprendre qu'il ait eu quelque difficulté à répondre à la question de savoir si l'année dernière il a été importé plus de charbon anthracite que l'année précédente.

M. Nesbitt:

Q. C'est moi qui ai posé cette question?—R. Vous comprenez probablement, messieurs que l'année pour le commerce du charbon—on a parlé de l'année 1916-17—signifie depuis le 1er avril 1916 jusqu'au 31 mars 1917. Les marchands de gros, de l'autre côté de la frontière ont adopté cela pour leur année financière, et cela a été maintenu en vigueur tant par l'administration du combustible aux Etats-Unis que par l'administration du combustible en Canada. A propos de l'année 1917-18, l'année close le 31 mars 1918. . . .

Q. Cet homme a dit en 1919?—R. C'est l'année qui vient de finir. Notre base pour l'année commençant le 1er avril 1918, jusqu'au 31 mars 1919, était censée être sur le charbon importé en l'année 1916-17; et durant la première partie de l'année le nombre de tonnes a été réparti à peu près sur cette base. Cela a duré jusqu'en décembre 1918—c'est-à-dire en décembre dernier—et les marchands de charbon, ou quelques-uns d'entre eux, agissant de concert avec nos contrôleurs locaux du combustible—quand je dis nos contrôleurs locaux du combustible, je veux dire notre commission municipale, pas la grande commission—agissant de concert avec eux ont jugé qu'Ottawa était alors censée être surapprovisionnée; c'est-à-dire qu'on avait expédié environ 30,000 tonnes à Ottawa, probablement durant cet exercice, de plus qu'elle n'aurait dû recevoir. En conséquence, on a mis un embargo sur l'envoi d'autre charbon à Ottawa. Si le public d'Ottawa apprend ceci, il en sera surpris, vu que, dans le temps, les marchands de charbon ont jugé qu'il fallait éviter de provoquer une panique. Nous en avons conféré avec la commission locale du combustible, puis nous sommes allé voir le contrôleur du combustible. Il nous a renvoyés à l'administrateur du combustible à Toronto. Après que nous eûmes exposé notre cause et démontré d'une façon concluante que la part qui nous était allouée était trop faible, et avait été trop faible depuis le commencement, et n'aurait pas dû être diminuée, l'administrateur de Toronto recommanda au contrôleur du combustible d'allouer à Ottawa une quantité supplémentaire lors de l'envoi fait à la fin de décembre ou en janvier, ce qui a un peu

[M. J. M. Hurcomb.]

amélioré la situation. Comme vous l'a dit M. Heney, on nous a presque prodigué les offres de vente de charbon des plus fortes grosseurs, le charbon "egg" et des plus faibles, le charbon "pea". De sorte que, durant les mois de février et mars de cette année, nous aurions pu acheter de grandes quantités de charbon de ces grosseurs spéciales aux prix alors courants.

M. Pringle:

Q. Est-ce qu'on a cessé aux Etats-Unis de fixer le prix du charbon aux mines?—R. Il est assez difficile de répondre à cette question.

Q. Si vous l'ignorez, je ne vous le demanderai pas. Je n'en sais rien moi-même, mais je suis porté à croire qu'on a cessé, et je me demandais si cela avait fait quelque différence dans le prix du charbon à la mine?—R. Le prix du charbon à la mine a augmenté. Une proportion considérable de la houille extraite et expédiée est produite et expédiée par une demi-douzaine de compagnies.

Q. Cela est de nature à me faire croire que l'on a cessé de fixer les prix. Il y a eu augmentation du prix du charbon aux mines?—R. Vers le 1er avril, ces compagnies—nous les nommons compagnies de la ligne pour les distinguer des compagnies indépendantes qui extrayent une proportion moins considérable de houille—ont annoncé leur intention de ne pas réduire le coût du charbon à la mine, à partir du 1er avril, comme elles avaient coutume de le faire avant la guerre, et de maintenir leur circulaire de hauts prix, ajoutant dix cents par mois durant cinq mois, c'est-à-dire dix cents à partir du 1er mai et dix cents le 1er juin. Jusqu'à présent ces augmentations ont été faites, et il y a tout lieu de croire qu'elles vont continuer de faire ces augmentations jusqu'au mois de septembre, alors que le prix sera de 50 cents par grosse tonne plus élevé que le 1er avril. Outre ces compagnies de la ligne, il y a les compagnies indépendantes et, au commencement de l'année, sous l'administration du combustible aux Etats-Unis, on a permis aux compagnies indépendantes d'exiger 75 cents par tonne de plus que les compagnies de la ligne. Lorsque l'administration du combustible aux Etats-Unis a cessé de fonctionner, ce privilège des compagnies indépendantes est disparu. C'était un cas d'offre et de demande. Elles ont immédiatement commencé à vendre le charbon, dans certains cas, à dix ou quinze cents par tonne à meilleur marché que les compagnies de la ligne, mais cela n'a pas durée bien longtemps, et maintenant les compagnies indépendantes reçoivent dans certains cas une légère prime au-dessus de la circulaire des compagnies de la ligne. Dans certains cas, pour le charbon "stove", pour les grosseurs particulières, elles demandent une prime, et pour certaines grosseurs elles vendent, ou vendaient à un faible escompte sur la circulaire des compagnies de la ligne. Mais, en général, quant à la majeure partie du charbon, étant obligés de l'acheter, nous savons quel prix il nous coûtera le mois prochaine ou le mois suivant, excepté qu'il peut y avoir une réduction vu la déclaration de la paix. Il nous faudra subir cela.

Q. Il y a eu une hausse si accentuée du prix à la mine que je me demandais si cela s'expliquait par le fait que le contrôle avait été supprimé. Savez-vous s'il en est ainsi, M. Heney?

M. Heney: La grande augmentation a eu lieu sous le régime de l'administration du combustible en novembre dernier. C'était sous le régime de M. Garfield, et rien n'a été ajouté sauf la hausse automatique. Si je comprends bien, il n'y a plus aujourd'hui de contrôle du combustible aux Etats-Unis.

M. Nesbitt:

Q. Lorsque vous parlez de $6.20 la tonne à la mine, vous parlez de la grosse tonne?—R. Oui, monsieur.

[M. J. M. Hurcomb.]

Q. Et vous vendez à la petite tonne?—R. Nous vendons à la petite tonne si vous le désirez, ou à la grosse tonne si vous le désirez.

M. Nesbitt:

Q. Et les prix de vente que vous mentionnez sont pour la petite tonne?—R. Oui, monsieur. Par exemple, $10.40 pour la grosse tonne équivaut à $9.28 pour la tonne nette; $10.50 la grosse tonne, à 9.37 la tonne nette. De fait, bien que l'on se figure que nous réalisons l'écart entre la grosse tonne et la tonne nette, les marchands de charbon n'ajoutent pas foi à cette allégation. Nous achetons et vendons réellement à la livre. Si vous voulez acheter 2,240 livres de charbon chez nous aujourd'hui, nous vous ferons payer le même prix en proportion.

Q. Oui, je comprends cela.—R. De fait, nous vous vendrons 5,000 livres et vous pouvez nommer cela une grosse ou une petite tonne. Quel que soit le nom que vous lui donniez vous payez proportionnellement le même prix.

M. Pringle:

Q. Ces 240 livres ne constituent pas un léger fourbi à votre avantage?—R. Non, monsieur.

Q. Vous tenez compte de cela en estimant vos profits par tonne?—R. D'après notre expérience, il est très rare que nous l'ayons. Nous n'avons pas la quantité de charbon pour laquelle nous payons.

Q. Je me demandais si cela ne vous arrivait pas à vous aussi?—R. Pas dans la ville d'Ottawa, parce que cela est soustrait aux marchands de charbon. Vous n'êtes pas obligés de vous en rapporter à nous.

M. Nesbitt:

Q. De fait, lorsqu'il manque du charbon dans une charge de wagon, vous n'avez aucun recours?—R. Pas le moins du monde.

Q. Il vous en manque parfois?—R. Presque toujours. En général, notre déficit en fait de charbon anthracite s'élève à plus de mille tonnes par année.

Q. La raison pour laquelle j'ai posé cette question, M. le président, est que j'ai compris que l'écart entre la grosse et la petite tonne est en grande partie absorbé par le déficit?—R. Je ne dirai pas complètement.

Q. J'ai dit "en grande partie"?—R. Oui, nous livrons le charbon en bon état. Les gens ne reçoivent pas le charbon dans le même état que nous le recevons, parce qu'il faut le nettoyer et il y a la diminution du poids et le travail. Nous tamisons chaque livre de charbon que nous recevons, sauf le charbon à vapeur.

M. PRINGLE, C.R.: Avez-vous d'autres questions, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Non, je ne crois pas.

M. NESBITT: Je ne veux pas que ces gens d'Ottawa se donnent des airs. Je ne paie pas mon charbon plus cher chez nous que vous ne le payez ici.

M. PRINGLE: Il y a une autre question que je voudrais poser au témoin.

Q. Quelle proportion du prix est ajoutée lorsque le charbon est acheté en quantités d'une demi-tonne?—R. Nous avons parfois ajouté 25 cents par tonne. Aujourd'hui le supplément est de 25 ou 30 cents.

Le témoin est congédié.

[M. J. M. Hurcomb.]

JOHN G. BISLEY BUTTERWORTH est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle, C.R.:

Q. Avez-vous quelques relevés à produire, M. Butterworth? — R. Oui, voici un relevé qui donne les détails pour chaque année.

Q. Ce relevé indique vos profits pour quelle période? — R. Depuis 1914 jusqu'au moment actuel.

M. PRINGLE, C.R.: Je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'entrer dans les détails avec M. Butterworth. Il a ici un relevé qu'il dit avoir été préparé avec exactitude, indiquant les profits nets par tonne durant les années depuis 1913-14 jusqu'au moment actuel. Ce relevé est très semblable aux autres.

Le dit relevé est offert et admis comme preuve et marqué comme pièce n° 4 par le greffier du comité.

M. BUTTERWORTH: Monsieur le président, je sais que nous sommes considérés comme une bande de voleurs dans tout le Canada et dans le monde entier, et nous sommes très heureux de vous donner tous les renseignements qu'il est possible de donner, afin de nous faire voir sous un jour plus favorable. Aux Etats-Unis nous avons été exposés sous un jour plus favorable grâce à ces comités et à d'autres choses...

M. PRINGLE, C.R.: Vous n'avez pas l'air d'un cambrioleur.

M. BUTTERWORTH: Ce n'est pas ce qui est arrivé à Ottawa. Voyez ces relevés (pièces 4 et 5). Je ne savais absolument rien des affaires de ces autres hommes, mais lorsque nous sommes réunis ici, vous voyez jusqu'à quel point nos chiffres concordent.

Le témoin est congédié.

Le comité s'ajourne.

LUNDI, 23 juin 1919.

Le comité spécial chargé d'enquêter sur les prix des aliments et autres denrées nécessaires à la vie, s'est réuni à 11 heures ce matin sous la présidence de M. G. B. Nicholson, président.

Membres présents: Messieurs Davidson; Davis; Devlin; Fielding (hon.); Nesbitt; Nicholson (président, Algoma); Reid (Mackenzie); Sinclair (Queens, I.-P.-E.); Stevens (vice-président) et Sutherland.

HEDLEY SHAW est appelé, assermenté et examiné.

M. Pringle:

Q. Etes-vous le directeur gérant de la *Maple Leaf Milling Company, Limited?*— R. Oui.

Q. C'est une compagnie constituée en corporation sous l'empire des lois de la province d'Ontario? — R. Oui, je le crois.

Q. Dont le siège social est à Toronto? — R. Oui.

Q. Et vous avez des minoteries à Port-Colborne, Ontario; à Brandon, Manitoba; à Thorold, Ontario; à Welland, Ontario, et à Dresden, Ontario? — R. Oui.

Q. Ce sont là toutes les minoteries que vous possédez? — R. Oui, pour le moment.

Q. Votre capital-actions est de $5,000,000? — R. Oui.

Q. Dont deux millions et demi en actions ordinaires et deux millions et demi en actions privilégiées? — R. Oui.

Q. Avez-vous quelques dettes garanties par billet? — R. Non.

Q. Ainsi que vous l'avez expliqué, votre capital entier est de $5,000,000 dont la moitié en actions ordinaires et la moitié en actions privilégiées? — R. Oui.

Q. Quand la compagnie a-t-elle été fondée?—R. Je crois qu'elle a été organisée en 1910 ou de bonne heure en 1911.

Q. Avez-vous vos bilans des deux dernières années?—R. Je ne les ai pas ici.

Q. Pouvez-vous les produire? — R. Oui, certainement. Ils doivent se trouver dans le livre que vous avez devant vous.

Q. Non, je crois que ce livre ne contient seulement que le bilan d'une année.

M. STEVENS: On lui a demandé d'apporter ces bilans.

Le TÉMOIN: J'ai apporté ceux qu'on m'a demandé d'apporter.

M. Pringle:

Q. Lesquels? — R. J'ai apporté les bilans des deux dernières années.

Q. Si le comité le désire, vous pouvez fournir ces bilans; n'en avez-vous pas des copies imprimées?—R. Oui, voici le bilan.

Q. C'est le bilan de l'exercice clos le 31 mars 1919?—R. Oui.

Q. D'après cette feuille, pouvez-vous nous dire quelles ont été vos recettes brutes pour cette année-là?—R. Oui.

Q. Eh bien! dites? — R. Les recettes brutes en 1919 ont été de $929,105.85.

Q. Ceci représente les bénéfices bruts pour l'exercice clos le 31 mars? — R. Oui.

M. Stevens:

Q. Que voulez-vous dire par bénéfices bruts? — R. Quand je dis "somme brute", cela signifie les bénéfices que nous avons réalisés antérieurement à la déduction de l'intérêt de la banque et antérieurement à la déduction, sur ces bénéfices, des frais d'exploitation. Nos bénéfices nets pour l'année ont été de $771,036.45, l'intérêt de la banque étant de $158,069.40.

Q. Les bénéfices nets ont été de $771,036.45 pour l'exercice clos le 31 mars 1919. Quel pourcentage cette somme est-elle de votre capital-actions? — R. Voulez-vous dire notre capital-actions ou le capital en cours?

Q. Non, je veux dire votre capital-actions, $5,000,000?—R. Bien, il me faudrait calculer cela; divisez-le par cinq et vous aurez la solution, mais non sur notre capital.

Q. Cela représenterait environ 15.42 pour 100. Veuillez vérifier cela, car nous ne voulons pas commettre d'erreurs ici. Je découvre que cela représenterait 15.42 pour 100 de votre capital-actions de $5,000,000?—R. Oui.

Q. Ceci est-il exact?—R. Oui, c'est bien notre capital-actions.

Q. Relativement à ce capital-actions, combien de ces actions ont été vendues et payées et combien ont été cédées sans valeur aucune en retour?—R. Bien, aucune action n'a été cédée pour rien en retour.

Q. Veuillez nous expliquer cela. Je crois qu'il est très important que nous sachions exactement ce que représentent, en valeurs réelles, ces cinq millions de dollars? — R. En argent et en actif?

Q. En argent ou en actif, et si ce n'est pas en argent, veuillez donc nous expliquer pourquoi ces actions ont été émises?—R. Lorsqu'on a organisé la *Maple Leaf Milling Company*, la *Canadian and American Appraisal Company* a fait l'évaluation de la propriété; l'actif a été évalué à $3,770,000 à peu près, et l'on a donné quatre millions d'actions en retour de cet actif, laissant un reliquat de $229,000, représentant la clientèle, et qui n'a pas été évalué. A cette époque, la clientèle consistait en nos marques de commerce et en notre commerce qui subsistent depuis un bon nombre d'années, qui ont des ramifications dans les vieux pays et dans plusieurs pays étrangers; on a cru

[M. Hedley Shaw.]

que le tout valait environ $229,000. Puis il y avait un million de dollars d'actions privilégiées de vendues au pair, et un million de dollars placés dans le commerce, ce qui faisait en tout un capital de $5,000,000.

Q. Vous avez payé un boni de 25 pour 100 sur les actions ordinaires?—R. Ce sont les porteurs d'actions de la *Maple Leaf Flour Mills Company* qui ont fait cela à l'origine dans le but de disposer du million de dollars. Mais ils l'ont fait volontairement.

M. Pringle:

Q. Si je comprends bien, vous avez fait l'acquisition de ces propriétés et en paiement vous avez donné $4,000,000 d'actions ordinaires de la compagnie?—R. D'actions ordinaires et privilégiées.

Q. Dans quelle proportion?—R. Deux millions et demi d'actions ordinaires et un million et demi d'actions privilégiées.

Q. Cela justifie deux millions et demi de vos actions ordinaires?—R. Oui.

Q. Et un million et demi de vos actions privilégiées. Qu'est-il advenu de votre autre million d'actions privilégiées?—R. Il a été souscrit et payé au pair.

Q. Et mis au trésor de la compagnie?—R. Oui, précisément.

Q. Toutes vos actions ordinaires semblent avoir disparu, il semble qu'elles aient répondu de l'actif?—R. Oui, elles ont répondu de l'actif.

Q. Quels étaient les propriétaires de ces minoteries à l'époque de leur acquisition par la *Maple Leaf Milling Company*?—R. La *Maple Leaf Flour Milling Company.*

Q. Une compagnie qui existait depuis déjà quelques années?—R. Oui, la *Maple Leaf Flour Milling Company* avait acquis tous les biens de la *Hedley Shaw Milling Company.*

Q. La *Maple Leaf Flour Milling Company* avait acquis l'actif en entier?—R. Oui, de la *Hedley Shaw Milling Company.*

Q. Cela ressemble beaucoup à votre nom?—R. Oui, en effet.

Q. Vous étiez auparavant propriétaire de ces minoteries?—R. Pas de toutes.

Q. Quel somme la *Maple Leaf Flour Company* a-t-elle payée pour ces minoteries?—R. Je ne me le rappelle pas.

Q. C'est un peu d'histoire ancienne?—R. Oui.

Q. Tout ce que vous pouvez nous dire—je n'ai pas l'intention de remonter plus haut que cela à moins que le comité ne le désire—c'est que la nouvelle organisation, la *Maple Leaf Milling Company, Limited,* dont nous nous occupons en ce moment, a émis pour $2,500,000 d'actions privilégiées et $2,500,000 d'actions ordinaires pour acquérir les minoteries de la *Maple Leaf Flour Milling Company,* et qu'elle a réglé le paiement en émettant des actions?—R. Oui.

Q. En donnant $2,500,000 d'actions ordinaires de la nouvelle organisation, et $1,500,000 d'actions privilégiées?—R. Oui.

Q. Cela explique le $1,000,000 d'actions privilégiées qui, dites-vous, ont été vendues argent comptant, cet argent ayant été déposé dans le trésor de la compagnie?—R. Oui.

Q. Et vous avez acquis ces minoteries à la suite d'une évaluation faite par l'*American Appraisal Company,* le prix étant de $3,370,000, puis vous avez fait une allocation pour la clientèle?—R. Oui, $229,000 et une fraction. La clientèle n'a pas changé depuis que la compagnie a été organisée.

Q. Depuis que vous êtes organisés, quel a été votre pourcentage de profit sur le capital?—R. Que voulez-vous dire par capital?

Q. Sur vos actions privilégiées et ordinaires, sur vos $5,000,000?—R. Il a varié.

Q. Je n'en doute pas; c'est précisément ce que nous voulons savoir, quelles ont été les fluctuations?—R. J'ai ici un état pour les trois années; de quelle année est-il question dans le livre?

Q. 31 mars 1918?—R. J'ai cela ici.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Quel était votre pourcentage au 31 mars 1918?—R. Le profit net était de $907,676.99.

Q. Cela vous donne quoi, un peu plus de 18 pour 100?—R. Oui, exactement.

Q. Je constate que vous avez payé 7 pour 100 sur vos actions privilégiées et 10 pour 100 sur vos actions ordinaires. Sur ces dernières, vous payiez primitivement 8 pour 100; mais vous avez porté le dividende à 10 pour 100 au trimestre clos le 31 mars 1917, et vous avez continué de payer 10 pour 100 depuis lors?—R. Non, nous avons payé plus que cela.

Q. Vraiment, vous avez payé plus que cela?—R. Nous avons payé un boni en bons de la Victoire. Nous avons partagé 10 pour 100 sur $250.000 en bons de la Victoire entre nos actionaires.

Q. Plus et au-dessus de dix pour 100?—R. Oui.

Q. De sorte que vous leur avez versé un autre cinq pour 100 en bons de la Victoire?—R. Oui.

Q. Vous avez payez ainsi 15 pour 100?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Ce dividende sur les bons de la Victoire a-t-il été payé aux porteurs d'actions privilégiées?—R. Non, aux porteurs d'actions ordinaires.

M. Pringle:

Q. Vous avez payé 10 pour 100 sur vos actions ordinaires. Les actions privvilégiées sont fixées à 7 pour 100, et les porteurs ne participent à rien de plus?

M. Nesbitt:

Q. Sont-ce des actions accumulées?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous avez payé 7 pour 100 sur vos actions privilégiées et 10 pour 100 sur vos actions ordinaires, puis vous avez payé un boni de 10 pour 100 sur les bons de la Victoire, faisant en tout 20 pour 100?—R. En 1918, nous avons payé $562,-500 sur les actions ordinaires, dont $250,000 sur les bons de la Victoire; plus nous avons payé $175,000 sur nos actions privilégiées.

Q. Maintenant, voyons ce que cela fait. Alors, vous avez payé 22 pour 100 sur les actions ordinaires? — R. Oui.

Q. Vingt-deux et une fraction? — R. Oui, ce que vous avez là devant vous.

Q. Faites le calcul vous-même. Vous avez payé $562,500 sur 2,500,000 actions ordinaires, ce qui, je crois, est plus de 22 pour 100? — R. Sur les actions ordinaires.

Q. Sur les actions ordinaires? — R. Je crois que c'est exact. Mes chiffres ici en font foi. Il y a $2,500,000 d'actions privilégiées et $2,500,000 d'actions ordinaires, il y a le montant vérifié. Le pourcentage exact n'apparaît peut-être pas pour la raison que lorsque nous avons distribué ces bons de la Victoire, ils ne nous ont peut-être pas coûté au juste le pair à cette époque, je l'ignore.

Q. En supposant que vous les avez achetés au pair, si je ne me trompe, cela fait un peu plus de 22 pour 100? — R. Oui.

Q. Nous allons l'obtenir exactement, 22½ pour 100; et non seulement vous avez pu payer 22½ pour 100, mais vous avez pu reporter un surplus; vos bénéfices pour la période qui apparaît sur votre état ont été de $1,021,266.99; il vous a fallu déduire de cette somme $113,590 représentant l'intérêt payé à la banque sur prêts directs; $175,000, représentant les dividendes sur les actions privilégiées au taux de 7 pour 100 l'an; $562,500, représentant les dividendes sur les actions ordinaires, en tout un total de

[M. Hedley Shaw.]

$851,090; et vous avez reporté une balance. Quelle est-elle en ce moment? — R. Environ deux millions.

Q. Environ deux millions? — R. Oui.

Q. Ce surplus est placé, n'est-ce pas, sur des valeurs? — R. Oui.

Q. Obligations de guerre, etc. Maintenant, je désirerais avoir quelques-uns de ces états antérieurs, car je désire m'assurer, si, oui ou non, ce surplus a été accumulé pendant la période de la guerre, ou si une partie de ce surplus était entre vos mains avant la guerre. En d'autres termes, je veux apprendre de vous s'il vous a été possible de payer des dividendes substantiels et, en même temps, d'accumuler un surplus de $2,000,000? — R. C'est très difficile d'établir une comparaison pour un bon motif: notre usine maîtresse est à Port-Colborne; elle n'a été pour ainsi dire parachevée qu'en 1914.

Q. Vous avez payé le coût de la construction avec vos recettes? — R. Non, pas de cette manière.

Q. Vous aviez un million de dollars dans votre trésor? — R. La première partie de notre installation à Port-Colborne a été terminée, je crois, en 1912, et la seconde, si je me le rappelle bien, en 1914, ce qui a porté à un degré passablement élevé notre capacité totale en cet endroit.

Q. Pouvez-vous nous fournir un état démontrant la somme réalisée sur votre rendement, c'est-à-dire la somme d'argent que vous avez affectée à votre commerce, argent acquis peu m'importe comment soit aux banques ou ailleurs; quel a été le pourcentage sur cet argent gagné? — R. En 1917, 1918 et 1919, notre surplus a atteint près de deux millions; puis nous avons obtenu aux banques un crédit d'environ sept millions et nous avons emprunté de la banque à peu près une somme égale, je crois, $7,000,000, et c'est ainsi que nous avons procédé au cours des deux ou trois dernières années; de sorte que, à certaines époques, nous utilisions douze, treize ou quatorze millions de dollars dans nos affaires.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce pour l'année 1918? — R. Oui.

M. Pringle:

Q. Pouvez-vous me dire ce que vous avez réalisé sur le rendement? — R. Notre rendement.

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire en placements? — R. C'est le capital que nous avons utilisé.

M. Pringle:

Q. Qu'avez-vous réalisé sur le capital utilisé? — R. Si je ne me trompe, notre rendement en 1918 a été d'environ $50,000,000. Cela ne comprend point nos grains de l'Ouest, qui ont rendu environ $50,000,000.

M. Nesbitt:

Q. En 1918? — R. Oui.

M. Reid:

Q. Voulez-vous répéter cela de nouveau, s'il vous plaît? — R. En 1918, notre rendement a été...

[M. Hedley Shaw.]

Le président:

Q. Pour l'exercice clos. . . .?R. Le 31 mars 1918, de presque 50 millions.

M. Stevens:

Q. Cela ne comprend pas le grain? — R. Non, presque entièrement de la farine et du fourrage.

M. Nesbitt:

Q. Quel a été le pourcentage de votre rendement? — R. Si vous déduisez les profits nets, il a été moindre que 2 pour 100.

Le président:

Q. Le profit net a été d'un million?—R. Non, 909,000 dollars.

M. Pringle:

Q. Si je comprends bien, les profits nets, poûr l'exercice clos le 31 mars 1918 ont été de $851,090? — R. Pour l'exercice clos en 1919, $907,676, c'est un peu moins.

Q. Et vous avez utilisé environ $50,000,000? — R. Oui.

Q. Cela n'est-il pas un peu moins que 2 pour 100? — R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. De sorte que, au cours de l'exercice clos le 31 mars 1919, votre placement a été de 10 à 14 millions de dollars? — R. Plutôt de sept à quatorze millions.

M. Pringle:

Q. S'agit-il d'un placement? Je crois comprendre qu'il s'agit plutôt de la somme d'argent affectée à vos affaires; le placement est en réalité le capital-actions, et là-dessus, vous avez emprunté une forte somme des banques, sauf que vous aviez un surplus de deux millions de dollars? — R. Sept millions de dollars de notre propre argent, et parfois sept millions de dollars de l'argent des banques.

Q. Ce montant total comprend votre installation?—R. Oui.

Q. Dans votre état de l'actif pour l'exercice clos le 31 mars 1919, on constate qu'après la déduction de l'argent disponible, des effets à recevoir, etc., et de la somme allouée pour votre installation, vous avez en réalité placé $2,545,766 de votre surplus? —R. Oui.

Q. De votre surplus, vous avez en réalité placé $2,545,766?—R. Oui.

M. Nesbitt: En 1918?

M. Pringle: Non, au cours de l'exercice clos le 31 mars 1919.

M. Pringle:

Q. A combien se chiffre votre compte de réserve, ou bien, est-ce là votre compte de réserve?—R Non, la réserve n'est pas comprise ici, elle se chiffre à plus de $500,000.

Q. Elle aparaît ici comme étant de $457,937.11?—R. C'est pour 1918.

Q. Pour l'exercice clos le 31 mars 1919?—R. Elle est un peu plus élevée qu'en 1918.

Q. En 1918, votre réserve était de $611,539.64?—R. Oui.

M. Pringle: Nous savons ce qui en est pour 1919, voyons pour 1917, l'exercice clos le 31 mars 1917; nous savons ce qui en est pour l'exercice clos le 31 mars 1918. L'état pour l'exercice clos le 31 mars 1919 nous a été soumis.

[M. Hedley Shaw.]

M. Pringle:

Q. Si nous faisons un résumé des trois années, nous constatons que vos recettes nettes pour l'exercice clos le 31 mars 1917 ont été de $738,644.46, tel que l'état en fait foi. Nous constatons aussi que vos recettes pour l'exercice clos le 31 mars 1918 ont été de $851,090 et que vos recettes nettes pour l'exercice clos le 31 mars 1919 ont été de $923,069.40?—R. Oui.

Q. Tout cela est admis. Quels prix avez-vous demandés pour la farine d'exportation ou la farine pour l'usage domestique?—R. Bien, ces prix ont varié quelque peu, pas beaucoup; au cours de l'exercice qui vient de se terminer le prix d'exportation était de $10.80 au port de mer.

Q. Actuellement?—R. Oui, et le prix au commerce est de $10.85.

Q. Au commerce canadien—R. Oui.

Q. Franco à bord aux minoteries?—R. Non, pas aux minoteries, mais livrée. Le taux est presque le même que celui qu'on exige au port de mer.

Q. De sorte que votre prix d'exportation est un peu moins élevé que celui du commerce?—R. Il est un peu moins élevé, mais le profit est plus grand.

Q. Comment conciliez-vous cela?—R. Parce que le coût de vente pour l'usage domestique est beaucoup plus élevé que celui de la vente pour l'exportation. La vente pour l'exportation n'entraîne presque aucun frais.

Q. Actuellement?—R. Oui.

Q. Quel était le prix en 1918?—R. En 1918 le prix de la farine pour l'usage domestique a varié quelque peu. Au mois de novembre il était de $11.05. Je crois que la fluctuation a été très légère dans tout le cours de l'année. Au 22 avril 1918, il était de $10.85.

Q. Quel était le prix d'exportation en novembre 1918?—R. Je ne puis pas le dire de mémoire. Je n'ai pas ces chiffres ici.

Q. Citez-nous une autre date pour laquelle vous avez les chiffres?—R. Je n'ai pas les chiffres pour l'exportation; mais ils sont probablement les mêmes.

Q. Vous dites que le prix en 1918 a été d'environ $11.05?—R. Oui.

Q. Quel était le prix, pour l'usage domestique, en 1917?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici.

Q. Quel était le prix du son et de la mouture?—R. Ce prix n'est pas mentionné ici.

Q. Il me semble que vous n'avez pas tous les renseignements que ce comité désire?—R. Le prix du son et de la mouture varie tellement.

M. Stevens:

Q. Sûrement, vous pouvez nous donner le prix du son et de la mouture pendant certaines périodes?

M. Pringle:

Q. Pouvez-vous nous donner le prix pour cette année?—R. En voici un, le 12 septembre 1918 le prix du son était de $37 la tonne et celui de la mouture $42 par charge de wagon livrée à Montréal.

M. Stevens:

Q. Quelle proportion de son ou *vice versa* vendez-vous par rapport à la mouture?—R. Cela varie. Parfois nous vendons plus de son, parfois plus de mouture.

Q. Cette réponse est très vague; mais comme question de fait vous vendez environ trois fois plus de mouture que de son?—R. Non.

[M. Hedley Shaw.]

Q. N'avez-vous pas quelques chiffres pour démontrer cela?—R. Non, car cela varie tout le temps; nous calculons environ la moitié de l'un et de l'autre.

Q. C'est la normale?—R. Oui.

Q. Mais les acheteurs de mouture en grande quantité, principalement les fermiers, prétendent que les meuniers ont vendu, au cours des quelques dernières années, trois fois plus de mouture que de son, soit dans leur manière de moudre le son ou de le traiter de façon à produire plus de mouture?—R. Si je vous répondais que quelques-unes de nos minoteries produisent plus de son!

Q. N'avez-vous pas les chiffres des denrées que vous vendez?—R. Non.

M. STEVENS: Je crois que nous devrions exiger que ce monsieur nous renseigne sur la production du son et de la mouture.

M. PRINGLE: Je suis d'avis qu'il devrait également nous fournir d'autres renseignements. Nous devrions avoir des états qui couvrent les années 1913, 1914, 1915 et 1916—les bilans annuels de ces années. C'est une question fort simple; la compagnie les a tous en sa possession.

Vous feriez mieux de nous donner le prix actuel du son et de la mouture et le prix auquel ces denrées se sont vendues pendant trois ans.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous dire à quel prix vous vendez aujourd'hui le son et la mouture?—R. Non, je ne puis pas me rappeler tout cela.

M. Stevens:

Q. Sûrement, vous pouvez nous dire quel est le prix actuel à Montréal?—R. 42 et 44.

Q. Ca, c'est à Montréal?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. C'est le prix actuel?—R. Oui, à Montréal et à Toronto, c'est le même.

Q. Quel est le poids d'un baril de farine, 196 livres?—R. Oui.

Q. Et quel était le prix de la farine, au baril, avant la déclaration de guerre?—R. Bien, cela variait. Elle s'est vendue $5 le baril et le blé se vendait 85 cents le minot.

Q. De 85 à 89?—R. Oui.

Q. Quand la première grande hausse du prix d'un baril de farine s'est-elle fait sentir?—R. En 1915.

Q. Quelle était cette hausse?—R. $1.50 le minot.

Q. Je parle maintenant de farine; est-ce ce que vous voulez dire?—R. Non, le blé.

Q. Puis, naturellement, le prix de la farine a aussi monté?—R. Oui.

Q. En 1915, le prix est allé jusqu'à $1.50?—R. Oui.

Q. Vous dites qu'en 1914, le prix était d'environ 85 cents?—R. Juste avant la déclaration de guerre, le prix était de 85 à 86 cents.

M. Reid:

Q. A quel endroit fixez-vous le prix de votre blé?—R. A Fort-William.

M. Pringle:

Q. En 1915, le prix s'est élevé à $1.50—et en 1916?—R. En 1916, il a atteint $1.65; mais, si je me le rappelle bien, il a varié considérablement. Il a baissé beaucoup au cours de l'année, puis il a monté de nouveau.

Q. Est-ce là le plus haut prix?—R. Non, à une certaine époque, il a dépassé $3.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Quand a-t-on fixé le prix du blé?—R. Je crois que c'est en 1918, non, en décembre 1917.

Q. Je constate qu'en Angleterre on distribue la farine à raison de $5.11 le baril; c'est sans doute pour alléger le coût de la vie au sein des populations. On doit distribuer cette farine à sacrifice?—R. Oui.

Q. Et c'est le pays qui supporte le poids de cette perte?—R. Oui.

Q. Etes-vous une autorité sur la question des grains?—R. Non, j'en connais quelque chose, mais pas grand'chose.

Q. Vous n'en connaissez pas aussi long que Julius H. Barnes, le président de la *Grain Corporation*?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Ne pouvez-vous pas nous donner le prix d'exportation au mois de novembre 1918?—R. Il a été en grande partie déterminé par le Comité d'exportation du blé.

Q. Je me soucie fort peu qui l'a fixé; quel était-il?—R. Environ 10.50 à 10.80, si j'ai bonne mémoire.

Le président:

Q. Vous avez mentionné un mois, 10.80?—R. C'est le prix actuel.

M. Stevens:

Q. Sûrement, vous pouvez nous donner le prix d'exportation et le prix de consommation domestique pour les mois d'octobre et de novembre derniers?—R. Je vous ai donné le prix de vente dans le pays; quant au prix d'exportation, il est à peu près le même que l'autre. Les deux prix ont été fixés également.

M. Davis:

Q. Quelle était la différence?—R. Quelquefois cinq cents, parfois, jusqu'à vingt cents.

Q. Pas plus que cela?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Ceci est très insuffisant. Je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas obtenir les chiffres exacts. Pour un homme qui s'occupe des prix, la chose est facile?—R. Je puis télégraphier à notre bureau et obtenir le prix.

Q. Je ne m'occupe point que ce soit en octobre, novembre ou décembre je vous demande à quelle époque l'automne dernier. Sûrement, vous pouvez me donner de mémoire le prix qui a prévalu au cours de l'automne dernier. Vous vous rappelez bien le prix de vente au pays?—R. Je ne cite pas de mémoire, j'ai cela ici.

M. Pringle:

Q. Vous ne vous donnez pas comme expert dans les questions concernant le blé?—R. Bien, je me suis occupé du blé pendant toute ma vie, mais je ne crois pas en savoir bien long sur le sujet.

Q. Savez-vous qu'il y a actuellement, dans les élévateurs, les minoteries, etc., plus de blé qu'il y en a jamais eu depuis des années?—R. Vous voulez parler de l'Amérique.

Q. Oui, en Amérique?—R. Pas depuis des années.

Q. Bien, disons depuis cinq ou six ans?—R. Non, j'ignore cela.

Q. Je ne sais pas si mes renseignements sont justes ou non, mais j'ai appris que le 9 mai 1919 il y avait 97,000,000 de minots de blé dans les élévateurs de l'Etat, les

[M. Hedley Shaw.]

minoteries et les élévateurs de têtes de lignes aux Etats-Unis, alors qu'au 9 mai 1918, il n'y en avait que 34,000,000 de minots. J'ai appris également qu'il y avait aujourd'hui dans les greniers du monde entier plus de blé qu'il y en a jamais eu depuis huit ou dix ans?—R. Je ne crois pas que cela soit exact. C'est absolument faux.

Q. Vous croyez que cela est faux?—R. Absolument faux.

Q. Vous autres, grainetiers, vous êtes en mesure de le savoir. Il me faut me renseigner où je le puis, et j'ai découvert que le prix moyen du blé aux Etats-Unis—le seul marché où nous puissions nous adresser—pour 1910, 1911, 1912, 1913 et 1914 avait été de 89·8 cents le minot?—R. Où cela?

Q. En Amérique?—R. A quel endroit?

Q. A Chicago; j'ai appris que durant ces années 1910, 1911, 1912, 1913 et 1914, le blé s'est vendu 89·8 cents. Je crois qu'il n'est que juste que je vous dise que l'auteur de l'article dans lequel je puise mes renseignements, prétend qu'il n'y a aucune raison justifiant le prix actuel de la farine ou pour que le blé se vende plus d'un dollar le minot. Il peut se faire que l'auteur de cet article soit absolument dans l'erreur?—R. On a fixé le prix du blé, et vous ne pouvez pas payer un sou de moins.

Q. Je comprends qu'on a fixé le prix du blé aux Etats-Unis à...—R. $2.26.

Q. $2.26 à Chicago, et nonobstant le fait qu'on a fixé le prix, on a pu obtenir, dans plusieurs cas, $2.26 de plus, ce qui, au dire de l'auteur de l'article, n'est pas justifiable, mais est tout simplement un jeu de bourse. Cependant, vous maintenez que vous n'êtes pas un expert en matière des prix des grains?

M. Nesbitt:

Q. Si l'on a exigé un prix plus élevé que le prix fixé, n'est-ce pas à cause du fait que les minoteries ont dû se procurer le blé pour se maintenir en opération?—R. Non, le vrai motif, c'est qu'on était à court de farine. Il n'y avait pas suffisamment de blé pour approvisionner les minoteries, et c'est pour cela qu'on a payé beaucoup plus cher que le prix déterminé. A Minneapolis, on a payé près de $3 pour un minot de blé.

Q. Vous avez probablement entendu la rumeur d'une minoterie qui a réalisé un profit d'un million et qui, pour étouffer les protestations, a remis ce million de dollars, sous forme de don, à la Commission des Vivres: on a accusé cette minoterie de faire partie de cette combinaison dont le but était de faire monter le prix du blé. Etes-vous au courant de cette affaire?—R. Non.

M. NESBITT: Qui est l'auteur de cet article?

M. PRINGLE: Alfred W. McCann, de New-York, un excellent expert, et il prétend qu'aujourd'hui la farine devrait se vendre $5 le baril au lieu du prix élevé qu'on exige. N'y a-t-il aucun contrôle de la farine aux Etats-Unis?—R. Il y a un contrôle du blé.

Q. Je parle de la farine?—R. On peut contrôler en fixant le prix du blé à $2.26, et à ce prix de $2.26 comme base, la farine de blé se vendra environ $11.

Q. Mais en supposant qu'on ait élevé le prix à $14, comme on l'a fait récemment aux Etats-Unis, n'est-ce pas là réaliser des profits exorbitants?—R. Je sais qu'on a été jusqu'à payer $3 pour du blé à Minneapolis afin de pouvoir se le procurer le printemps dernier.

Q. Il ne s'agit pas du prix qu'on a payé ici ou là; ou l'article est véridique, ou il ne l'est point. Nous n'avons à nous occuper que de la situation au Canada. Maintenant, comment étalonnez-vous votre farine?—R. Aujourd'hui, elle est presque toute étalonnée par l'Etat, il n'y a qu'un étalon.

Q. Et par conséquent, il n'y a qu'un seul prix?—R. Oui.

Q. Et vous dites que le prix actuel de la farine est $10.80 le baril?—R. Oui.

Q. Livrée?—R. Au port de mer.

Q. Au port de mer; et quel est le prix de la farine consommée au Canada?—R. $10.85 livrée à la gare de chemin de fer de l'acheteur.

[M. Hedley Shaw.]

Q. $10.85 livrée à la gare de chemin de fer de l'acheteur; comment arrangez-vous cela? Il me semble qu'il devrait y avoir une grande différence dans le coût du transport?—R. Il y en a une aux minoteries locales, mais le prix du transport de Fort-William qu'il nous faut calculer comme base est presque le même, que la destination soit Montréal ou Toronto.

Q. Le même, qu'on expédie la farine à Toronto ou à Montréal?—R. Oui, tous les taux sont les mêmes; si cette farine est expédiée à l'est de Montréal, le taux de transport est plus élevé que si la farine est expédiée à Montréal.

M. Nesbitt:

Q. Quand vous mentionnez Toronto ou Montréal, vous voulez dire à tous les endroits à l'ouest de Montréal?—R. Oui, à tous les endroits intermédiaires.

M. Stevens:

Q. Vous dites que vous avez exigé 10 cents de plus par baril, pourquoi cela?—R. Oui, si l'achat n'est pas fait argent comptant, l'acheteur doit payer 10 cents de plus.

Q. Pourquoi cela—R. Certains acheteurs ne peuvent pas payer argent comptant, et nous les accommodons en leur demandant 10 cents de plus.

Q. Vous savez que depuis des années le prix est fixé à 30 jours après la livraison, et voici que maintenant vous élevez ce priz en imposant une augmentation?—R. On a toujours accordé l'escompte pour de l'argent comptant.

Q. Mais, vous calculez cela sur l'ensemble dont le prix est supposé être fixé, a été fixé et est encore fixé?—R. En ce qui nous concerne, nous ne vendons qu'au comptant la farine pour la consommation domestique.

Q. N'avez-vous pas alloué, dans l'ensemble, 85 cents par baril, ce prix ayant été fixé par les minoteries, et plus tard 95 cents?—R. Oui, en effet.

Q. Et après avoir calculé le coût de fabrication et au lieu de suivre une pratique vieille de plusieurs années, vous avez adopté—le prix sur l'ensemble ayant été déterminé—le système de paiement à 30 jours, système jugé le plus convenable, et vous avez ajouté 10 cents de plus par baril?—R. Je n'ai jamais eu connaissance que nous ayons mis en pratique le système de paiement à 30 jours; nous ne l'avons jamais adopté.

Q. Si je me le rappelle bien, c'est ce système qui a prévalu dans le commerce de farine?—R. Quoi qu'il en soit, je ne l'ai jamais adopté.

M. Reid: Il prévaut aujourd'hui, et je sais ce que je dis.

M. Stevens:

Q. Vous l'avez fixé à 15 cents livraison faite, et maintenant vous vendez vos marchandises prises sur la voie au lieu de les vendre livraison faite à domicile?—R. Non, nous vendons des deux manières.

Q. Le point que je veux élucider est celui-ci: qu'en fixant le prix de la farine, on a tenu compte de la coutume de livrer la farine et d'alouer 30 jours pour le paiement?—R. Non, à ma connaissance, cette limite de trente jours n'a jamais été établie.

Q. Je crois que vos renseignements sont décidément bornés?—R. Peut-être, mais quant à nous, nous n'avons jamais vendu de cette manière.

Q. Prétendez-vous dire que les meuniers, en général, n'allouent pas trente jours?—R. Je suis dans le commerce de minoteries depuis 25 ans, et n'ai jamais vendu d'après le système de trente jours.

Q. De quelle manière vendez-vous?—R. Au comptant.

Q. Toujours?—R. Il peut se faire qu'il y ait des exceptions.

[M. Hedley Shaw.]

M. Nesbitt:

Q. Cela dépend du client, je suppose?—R. Pas toujours, les exceptions sont très rares.

M. Stevens:

Q. J'ai acheté nombre de wagons de farine, et je ne les ai jamais achetés de cette manière. Pourquoi exigez-vous cet intérêt de 11 cents? Est-ce pour les frais de transport?—R. La Commission des vivres et un comité de meuniers, dont je fais partie, ont fixé ces 11 cents; mais il m'a été impossible d'assister à l'assemblée au cours de laquelle on a établi ces 11 cents.

Q. Quoi qu'il en soit, vous avez fixé cela, ou mieux le comité l'a fixé, n'est-ce pas—R. Je ne puis pas répondre à l'impromptu; je faisais partie de la Commission et je devrais être au courant; mais je n'assistais pas à cette assemblée.

Q. Et la Commission des Surveillants des grains a ajouté trois cents par minot pour couvrir l'intérêt?—R. Je comprends très bien pourquoi on a dû ajouter quelque chose pour l'intérêt, car à partir du moment où l'on achète le blé à Fort-William, qu'on le paye argent comptant, qu'on le transporte à la minoterie, qu'il passe à la mouture et qu'on livre la farine au client, il peut bien s'écouler au moins trente jours.

Q. Oui, mais ces 3 cents que les Surveillants des grains ont ajoutés couvrent cela?—Non, cela n'a rien à faire ici. Cela n'a rien eu à faire ici avant le premier de mai.

Q. Lorsque vous calculez le coût de fabrication, calculez-vous à $2.24 ou à $2.21?—R. Nous calculons à $2.24; c'est le prix que nous payons.

Q. Et cela comprend les 3 cents?—R. Oui, nous achetons le blé à Fort-William, le chargeons à bord des bateaux ou des wagons selon le cas, nous le transportons à la minoterie pour le moudre, et avant qu'il parvienne au client, il s'est écoulé plus de 30 jours.

Q. Lorsque vous achetez du blé d'un fermier, lui payez-vous $2.21?—R. Nous achetons presque tout notre blé à Fort-William, et le prix qu'on nous demande sert de base. Nous payons 3 cents avant que le chargement du blé ait été fait sur le bateau.

Q. Et vous ajoutez 11 cents à cela?—R. Il peut se faire qu'il en soit ainsi, je ne puis pas répondre catégoriquement là-dessus, car les renseignements me manquent: mais je suis d'avis qu'on doit, en effet, ajouter ces onze cents pour solder le coût du transport.

Q. Pensez-vous que cet impôt supplémentaire sur chaque baril livré à domicile soit la cause du profit supplémentaire que vous avez réalisé au cours des quelques dernières années?—R. Vous devez vous rappeler que cela nous coûte 15 cents pour livrer cette farine, et que si nous la livrons à Toronto et que nous soyons obligés de la garder dans nos entrepôts, cela nous coûte 25 cents par baril.

Q. Permettez-moi de vous poser une autre question. En 1913, 1914 et 1915, vous n'avez payé aucun dividende sur les actions ordinaires?—R. Je l'ignore, je ne pense pas que nous en ayons payé car notre installation ne fonctionnait pas à cette époque.

Q. En 1916, 1917, 1918 et 1919, vous avez payé 8 pour 100, est-ce exact?—R. Je crois que oui.

Q. Et vous avez payé 10 pour 100, en 1917, est-ce exact?—R. C'est-à-dire en 1917....

M. Pringle:

Q. Pour l'exercice clos le 31 mars 1917?

M. PRINGLE: On peut voir cela sur votre état de l'exercice clos le 31 mars 1918.

[M. Hedley Shaw.]

M. Stevens:

Q. Et en 1918, vous avez payé dix pour cent, ou mieux, vingt-deux pour cent si l'on inclut les bons de la Victoire, et en 1917 vous avez payé—qu'avez-vous payé sur les actions ordinaires?—R. La même chose qu'en 1918.

Q. Avec un boni de 10 pour 100?—R. Oui. Je tiens à vous faire bien comprendre ce point. Jusqu'à 1914, notre rendement était très limité si nous le comparons avec celui qui a suivi l'année 1914 et les suivantes.

Q. Votre capital était-il limité, lui aussi?—R. Quelque peu, mais pas beaucoup, car nous construisions une minoterie à Port-Colborne et cela nous a pris trois ou quatre ans pour construire cette minoterie. Jusqu'à 1914, notre rendement était beaucoup moindre qu'aujourd'hui; aussi, n'est-il pas possible d'établir une comparaison entre nos profits d'avant 1914 et ceux d'aujourd'hui.

Q. Je tiens à découvrir ceci; au cours des quatre dernières années, nous avons entendu sans cesse la clameur grandissante contre la cherté de la vie; les meuniers ont déclaré qu'ils ne pouvaient manufacturer qu'à un certain prix et qu'au-dessous de ce prix, ils se verraient obligés de fermer leurs établissements. Votre minoterie a, cependant, pu payer huit, dix et vingt pour cent sur les actions ordinaires?—R. Sur un rendement de cinquante millions de dollars.

Q. Fort bien. N'empêche que vous avez payé cela. N'est-il pas vrai qu'une bonne partie de ces actions ordinaires ne sont pas représentées du tout dans la compagnie?—R. Vous faites erreur. C'est l'actif, ce qui vaut de l'argent comptant.

Q. Non?—R. Oui, c'est cela.

Q. Vous avez admis avoir payé vingt-cinq pour cent sur les actions ordinaires?—R. Non, j'ai dit que la compagnie comptait un actif de quatre millions sept cent soixante-dix mille dollars. Il y a juste deux cent vingt-neuf mille et quelques dollars de ce que vous appelez actions fictives, et celles-ci étaient représentées par notre clientèle, nos marques de commerce, nos marques de marchandises. Il y avait quinze ans que je faisais le commerce de minoterie; j'ai eu des rapports commerciaux avec l'Angleterre, et je n'aurais pas vendu cela pour deux cent vingt-neuf mille dollars, ni même pour le double.

Q. Avez-vous, oui ou non, payé un boni sur les actions ordinaires?—R. Nous n'en avons placé qu'un petit nombre sur le marché.

Q. J'ai ici un état démontrant que vous avez payé vingt-cinq pour cent d'actions ordinaires comme boni sur les actions privilégiées?—R. Sur combien?

Q. Sur ce million de dollars d'actions privilégiées?—R. Bien, je vais vous dire cela comment s'est fait. Les porteurs de ces actions en ont disposé de façon qu'elles se vendent au pair et afin de ne pas réduire le prix des actions privilégiées sur le marché. Nous, les porteurs, avons préféré nous en dessaisir plutôt que de vendre les actions privilégiées au pair.

Q. Votre compte de surplus qui était de deux cent quarante mille dollars s'est accru de deux millions de dollars en 1918, et votre compte de dépenses casuelles qui était de dix mille dollars en 1913, s'est accru à trois cent soixante et un mille dollars en 1918?—R. Oui.

Q. En d'autres termes, vous avez augmenté ces deux comptes depuis 1913 et pendant les années de guerre d'une somme d'environ deux millions cent dollars?—R. Oui. Voulez-vous que je vous explique d'où provient une partie de cette somme?

Q. Voici à quoi je veux en venir; comment justifiez-vous les recettes démesurément élevées de ces trois ou quatre dernières années et cet énorme surplus, alors que le pays demande à grands cris la réduction du coût de la vie?—R. Le coût de la farine de blé, en 1914, était de cinq dollars. Maintenant il est de onze dollars, soit six dollars de plus. Le prix du blé en 1914 était de 85 cents. Aujourd'hui, à Fort-William, il se vend deux dollars vingt-cinq le minot, soit une différence d'un dollar quarante.

[M. Hedley Shaw.]

Un baril de farine contient quatre minots et demi. Cela coûte six dollars quarante de plus qu'en 1914 pour acheter le blé nécessaire pour faire ce baril de farine. Ajoutez cela à cinq dollars, et vous aurez le prix actuel de la farine. Le fermier a retiré six dollars trente d'augmentation sur le prix de la farine extraite de ces quatre minots et demi de blé. Nous essayons de réaliser un profit de 25 cents sur chaque baril. En supposant que nous moulions gratuitement et que nous ne payions pas un sou de dividende, que nous remettions notre installation à l'Etat, la différence dans le coût du pain ne serait que d'un dixième de cent par pain. En ce qui concerne le prix de la farine par rapport à la cherté de la vie, vous pouvez juger par vous-mêmes que le fermier touche immédiatement six dollars trente.

M. Reid:

Q. Vous calculez tout votre blé d'après le grade 2. Moulez-vous des grades inférieurs?—R. Oui, mais il n'y a pas d'argent à faire en moulant les qualités inférieures. Du moins, nous sommes d'avis qu'il n'y en a pas. Cela nécessite une plus grande quantité de blé. Le blé étant de quatre cents la livre, cela prend un demi-minot de plus de blé de qualité inférieure pour faire un baril de farine. Nous préférons vendre le blé de première qualité.

Q. Quelle quantité de blé de la récolte de l'année dernière fallait-il pour faire un baril de farine?—R. Environ quatre minots et trente livres.

Q. J'ai ici des chiffres à l'effet que le blé n° 2 de l'année dernière a rendu quatre minots et douze livres par suite de son extraordinaire belle qualité?—R. Si nous n'utilisons que du blé n° 1 et n° 2, nous ferons probablement un baril de farine avec quatre minots et vingt livres, ou quatre minots et vingt-cinq livres. Il y aura une différence de cinq livres dans les diverses minoteries. Il faut tenir compte de la différence occasionnée par l'atmosphère et autres conditions. Avec une atmosphère comme celle que nous avons eue depuis deux semaines, notre rendement augmenterait de deux, trois ou quatre livres par baril.

M. Stevens:

Q. Comme question de fait et d'après la quantité de farine que vous produisez, pouvez-vous nous dire sous serment quelle quantité il vous a fallu par baril?—R. Je ne puis pas, non.

Q. Pourriez-vous nous obtenir ce renseignement?—R. Je le pourrais en parcourant nos archives.

Q. N'avez-vous pas conservé des archives?—R. Elles ne sont pas cataloguées. D'un jour à l'autre, les conditions atmosphériques affectent notre production d'une ou deux livres par baril. Une autre cause affecte notre production; nous recevons de Fort-William du blé contenant onze pour cent d'humidité; nous en recevons d'autre contenant quatorze ou quinze pour cent d'humidité. Notre production est meilleure quand le blé est sec. Lorsqu'il est humide, notre production diminue. Cependant, nous payons le même prix pour le blé le plus humide que pour le blé le plus sec.

M. Reid:

Q. Payez-vous le même prix pour le blé n° 2 contenant cette humidité?—R. Nous ne devrions pas, mais nous le payons. Il y a moins d'un mois, nous avons reçu du blé de ce genre portant le certificat de l'inspecteur. Ce blé contenait quinze pour cent d'humidité.

Q. Et vous avez payé le même prix?—R. Oui. Mais remarquez bien, le blé, à Fort-William, n'a pas subi l'inspection à ce taux. C'est à l'état brut qu'on devrait l'étalonner. Il subit l'inspection, est étalonné et lorsque nous le recevons, il nous est impossible d'obtenir une rectification.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Quelle est, d'après vous, la quantité propre d'humidité qui ne devrait pas être dépassée dans le blé n° 2?—R. Je crois que c'est douze pour cent.

M. Black: Elle n'est pas déterminée. Il n'y a pas d'inspection quant à l'étalon d'humidité. L'inspecteur est tenu d'examiner la qualité.

M. Reid: Et il juge en dernier ressort sur ce que doit être la quantité d'humidité.

M. Stevens:

Q. Revenons à ce taux de livraison de quinze cents. Lorsque vous avez cité le prix d'il y a une couple d'années, d'un baril de farine pour consommation domestique expédié, disons, à Montréal, vous avez cité le prix du baril livré à domicile. Aujourd'hui, ce prix ne comprend pas la livraison et, cependant, vous exigez des boulangers et des acheteurs importants de Montréal quinze cents de plus qu'auparavant. Voilà quinze cents que les consommateurs sont obligés de payer?—R. Non, nous les déduisons du prix. Nous les ajoutions à notre prix avant.

Q. Autant que je puis le comprendre, vous exigez quinze cents de plus que ce que vous aviez d'habitude d'exiger avant la fixation des prix?—R. Non.

Q. Vous êtes certain?—R. Oui.

Q. Vous avez déclaré il y a un moment que le motif pour lequel vous vendiez la farine d'exportation à meilleur marché que la farine destinée à la consommation domestique, c'était que le coût de vente était moindre?—R. Oui.

Q. Au cours des deux ou trois dernières années, l'Etat n'a-t-il pas fait presque toutes les ventes pour vous? Si vous aviez à vendre vous-même cette farine, combien cela vous coûterait-il?—R. Un peu plus qu'aujourd'hui; mais la somme est insignifiante si on la compare à ce que cela nous coûte pour vendre la farine de consommation domestique. Il nous est loisible d'envoyer un câblogramme qui nous coûtera soixante-quinze cents et qui nous assurera la vente de cinquante à cent mille barils de farine. Nous avons là-bas un marché pour écouler notre farine.

Q. Ne payez-vous pas une commission pour cette vente?—R. Non, nous vendons directement à nos divers clients, et le prix du câblogramme est à peu près les seuls frais encourus.

M. Sutherland:

Q. Ce blé que vous achetez à Fort-William est-il propre, prêt à moudre?—R. Non.

Q. Que faites-vous des glumelles et des graines de blé?—R. Les glumelles et la poussière sont extraites et brûlées. Les graines de blé sont moulues. Elles sont parfois vendues comme criblures moulues, et parfois moulues de nouveau et passées au blutoir ou converties en son ou en mouture. Je parle, bien entendu, de la meilleure partie de ces graines.

Q. Quel pourcentage de ces criblures représentent les graines de blé?—R. Ce pourcentage est très petit.

Q. Dans certains cas, y en a-t-il suffisamment pour empoisonner les animaux qui les mangeraient?—R. Non.

Q. Cependant, la chose s'est présentée très souvent?—R. Les grandes minoteries sont pourvues de machines à traiter les graines de manière à les rendre inoffensives aux bestiaux.

Q. Ces graines ne pourraient pas s'introduire à moins qu'on ne les y introduise délibérément?—R. La présence de déchets dans un blé quelconque ne saurait être dangereuse, alors même qu'on les y introduirait systématiquement. Naturellement, si vous fabriquez cent mille minots de blé et que, par un procédé mécanique quelconque, vous y introduisez des déchets, vous êtes alors exposé à fabriquer un aliment dangereux pour les bestiaux; mais une minoterie moderne dispose systéma-

[M. Hedley Shaw.]

tiquement de ses produits au fur et à mesure qu'ils sont fabriqués, et le pourcentage de déchets est si petit, que cela ne vaut pas la peine d'en parler.

Q. Si la fabrication est faite judicieusement, il n'y a pas de grave danger?—R. Il n'y a pas de danger du tout.

Q. N'est-ce pas là tromper l'acheteur? Ce n'est plus ni du son, ni de la mouture?—R. Une bonne partie constitue un aliment meilleur que le son et la mouture.

M. Nesbitt:

Q. Il peut se faire que l'aliment soit plus substantiel. Avez-vous un procédé pour le moudre suffisamment fin?—R. Oui. Cet aliment est susceptible d'être analysé au département ici, et s'il n'est pas conforme à l'étalon, on nous avertit.

M. Sutherland:

Q. Vous alloue-t-on un pourcentage pour la perte et le surplus?—R. Non, pas à Fort-William. Nous payons pour le poids actuel que nous recevons.

Q. De sorte que s'il y a cinq pour cent de perte par la faute du fermier, c'est à la compagnie d'élévateur d'en tenir compte?—R. La compagnie d'élévateur achète cette denrée à Fort-William. S'il y a une perte de cinq pour cent, elle doit en tenir compte avant de vendre. L'inspecteur est là pour voir à ce que la chose se fasse, à ce que le blé soit convenablement nettoyé et à ce que la perte supplémentaire soit enlevée.

Q. Vous n'avez pas l'habitude d'acheter ce blé nettoyé deux fois?—R. Ce n'est pas du blé nettoyé deux fois. C'est du blé préparé pour le commerce et prêt à être classé.

Q. Quel pourcentage de déchet découvrez-vous dans le blé que vous achetez?—R. Si le blé est étalonné suivant les instructions de l'inspecteur, je puis dire que nous découvrons environ un pour cent de déchet.

Q. Et vous jetez cette quantité au rebut?—R. Une partie.

Q. Vous ne brûlez rien qui ressemble à la graine. Vous l'employez?—R. Tout ce qui peut servir d'aliment. Nous brulons cependant les graines de qualité très inférieure.

Q. Vous faites cela délibérément et le mettez dans le son et la mouture?—R. Ce n'est qu'une partie des déchets de blé. Lorsqu'il se trouve une trop grande quantité de mauvais blé, nous la détruisons. Il nous est arrivé de brûler ainsi dans nos fourneaux des centaines de minots.

Q. Et des centaines et des centaines d'animaux ont été empoisonnés pour avoir mangé de ces aliments?—R. Pas des aliments qui sortent des minoteries modernes. Je n'ai jamais entendu dire dans le public que des animaux avaient été empoisonnés. Je crois que toutes les grandes minoteries sont munies d'outillages modernes. Le fermier n'y perd rien. Au contraire, je crois qu'il en retire des bénéfices.

Q. Je suppose que vous mettez ces déchets si également que vous espérez qu'ils ne causeront rien de grave?—R. Il faut distribuer toute chose également.

Q. C'est ce que vous voulez dire par distribution judicieuse?—R. Vous pouvez le qualifier de la sorte si vous le désirez.

Q. Ce n'est cependant ni du son, ni de la mouture, et vous vendez ces déchets pour du son et de la mouture?—R. C'est du son et de la mouture.

Q. Ce n'est ni l'un, ni l'autre?—R. S'il faut en croire l'analyse du son et de la mouture, c'est du son et de la mouture.

M. Stevens:

Q. Moulez-vous une partie du son plus finement pour le vendre ensuite pour de la mouture?

M. Black: L'Etat a son étalon, et il faut nous en tenir à cet étalon.

[M. Hedley Shaw.]

M. STEVENS: C'est un étalon diablement bas. La qualité de la mouture n'est pas aussi bonne aujourd'hui qu'elle l'était avant la fixation du prix?—R. Je l'ignore.

Q. Je le sais, car j'en ai acheté.—R. Le son et la mouture sont presque les mêmes qu'avant la fixation des prix.

Le président:

Q. La farine standardisée n'en absorbe-t-elle pas un peu?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. N'absorbe-t-elle pas un peu de ce que vous êtes convenu d'appeler des aliments pour les porcs?—R. Oui, elle absorbe des farines de qualité inférieure. D'un minot de blé, nous retirons plusieurs qualités de farine. Il peut y en avoir vingt, trente, quarante.

M. Stevens:

Q. Vous êtes au fait que les plaintes sont générales en ce qui concerne la qualité du son et de la mouture?—R. Nous n'avons pas de plaintes.

Q. Pas l'année dernière?—R. Je ne le crois pas, je n'ai entendu formuler aucune plainte.

M. STEVENS: Vous êtes chanceux.

M. Nesbitt:

Q. On suppose généralement que vous achetez des bales d'avoine chez les meuniers et que vous les moulez avec votre mouture?—R. Non, nous n'achetons jamais de gruau d'avoine ni de substances étrangères; nous n'achetons que du blé.

M. Davis:

Q. Vous avez un moulin à farine d'avoine. Est-ce là que vous en faites le mélange?—R. Non.

M. STEVENS: Il nous faudra tous partir à la recherche du son et de la recoupe portant la marque "Maple Leaf".

M. Sutherland:

Q. Il est impossible que la grenaille y pénètre sans qu'on l'y mêle délibérément?—R. La grenaille que vous avez à l'idée ne compte pas seulement des graines. On y trouve aussi du blé cassé, des parcelles de blé, dont une partie est remise dans la nourriture. La présence de ces parcelles de blé et des criblures rend la nourriture bien meilleure. Ce serait un gaspillage criminel que de brûler ces criblures.

Q. Vous pouvez séparer les mauvaises semences d'avec le blé cassé, si vous le voulez?—Pas tout à fait. Il est des graines si fines qu'on ne saurait les séparer de la masse.

Q. Les graines noires?—R. Non; pas toutes les semences noires. Le blé fin n'est souvent que le germe du blé. Les criblures contiennent ce petit germe rond qu'on trouve au bout de l'épi.

Le président:

Q. Les avez-vous jamais vendues à l'état naturel sans les moudre et sans les mêler au son?—R. Je crois que nous en avons vendu un peu l'année dernière.

Q. Pour la nourriture des animaux?—R. Oui.

[M. Hedley Shaw.]

M. Nesbitt:

Q. Les vendez-vous plus cher ou moins cher que le son?—R. Plus cher, je crois.

Q. A Fort-William, au moulin à monder?—R. A Fort-William ils enlèvent la grenaille; la taxe du blé à cet endroit est de 5, 6, 7, 8 et 10 p. 100, de la grenaille en grande partie.

M. Pringle:

Q. Nous avons étudié trois relevés de compte, un pour l'année terminée le 31 mars 1917, un pour l'année terminée le 31 mars 1918 et un pour l'année terminée le 31 mars 1919. Dans le courant de ces trois années vous avez inscrit au compte de la détérioration la somme de $1,500,000; c'est-à-dire que dans le relevé de 1917 vous imputez contre les recettes sur le compte de la dépréciation $250,000. En 1918 vous avez évalué la détérioration à $500,000?—R. Non.

Q. D'après votre compte rendu?—R. Non, ces $250,000 avaient été reportées des années précédentes.

Q. A cette époque le total de la dépréciation se chiffrait à $500,000?—R. Oui.

Q. A quoi se chiffre-t-il aujourd'hui?—R. $750,000.

Q. L'année terminée le 31 mars 1917 donne sur le compte de la dépréciation un fonds de réserve de $250,000. Une partie de ce montant a pu être inscrit auparavant. Cela constitue votre premier fonds de réserve sur le compte de la dépréciation. Voici où je veux en venir: nous interrogions l'autre jour les représentants d'une certaine compagnie et leurs témoignages ont démontré que les relevés soumis aux actionnaires par le comptable—ces relevés ont été déposés ici—passaient sous silence un million de dollars caché dans un coin. Je veux m'assurer que cette compagnie n'a pas caché quelque part un million ou quelque autre montant qui ne parait pas dans le compte rendu.—R. Certaines années nous n'avons rien imputé sur le compte de la détérioration.

Q. Dans le cours des trois dernières années vous avez mis de côté, sur le compte de la détérioration, un fonds de réserve joliment important. Voici les faits: votre relevé pour l'année terminée le 31 mars 1917 inscrit sur le compte de la dépréciation $250,000; l'année suivante, 1918, vous y avez ajouté un autre $250,000, ce qui fait en tout $500,000. Puis vous ajoutez de nouveau $250,000, soit un total de $750,000. Trouvez-vous raisonnable un compte annuel de $250,000 pour la dépréciation?—R. A coup sûr il est assez modeste.

Q. Vous trouvez? Nous ne discutons pas la chose. Nous savons, de fait, que durant les trois dernières années vous avez pu inscrire à titre de frais de détérioration la somme de $750,000; durant la même période vous avez pu placer $2,545,776.73, et vous avez un compte de réserve de $457,937.11, ce qui donne un total de $3,753,743, et en plus vous vous êtes trouvés en mesure de payer des dividendes considérables allant jusqu'à 21 p. 100. Je vais vous demander, en toute franchise, si vous trouvez que cela vous met dans la catégorie des profiteurs de guerre?—R. De quelle manière?

Q. Réussir à mettre de côté en fonds de réserve, placements et compte du contingent $3,753,000 et payer aux actionnaires des dividendes allant jusqu'à 22 p. 100?—R. Nous n'avons pas mis de côté $3,750,000.

Q. Expliquez-vous. Le présent compte rendu emploie le terme placements, et à votre dire ces placements étaient des bons?—R. Ce compte rendu indique pour l'inventaire du grain en 1919 le montant de $4,500,000; c'était là une réserve de grain.

Q. Une réserve de grain? Et cela n'équivaut pas à un fonds de réserve?—R. Non; le compte rendu explique ce que j'entends.

Q. D'après vous ces placements signifiant des obligations de guerre et autres valeurs que vous aviez acquises avec les deniers de votre excédent?—R. Non seulement de l'excédent; lui se trouve au compte des profits et pertes. Précisément.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Vous me dites que le compte du contingent accuse un surplus annuel?—R. Notre compte des profits et pertes et notre compte du contingent si vous voulez qualifier de surplus le compte du contingent.

Q. Je cherche une explication, voilà tout. Je ne veux faire paraître dans le procès-verbal rien qui ne vous donne pas justice absolue. C'est à vous à dire si vous avez indûment exploité le public au bénéfice de vos sociétaires?—Ce surplus est inscrit dans le compte des profits et pertes à $1,500,000 et l'addition du compte du contingent, si vous voulez qualifier ce compte de profit, le monterait à $2,000.000.

Q. $2,000,000 au lieu de $3,000,000?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Qu'est-ce que c'est que ce placement de $2,745,000?—R. Ce sont des fonds qui ont servi à acheter des obligations dont nous devrons nous défaire lorsque nous paierons la banque. Si vous consultez nos livres pour l'année précédente vous constaterez que nous n'avions pas alors de placement. Nous obtenions nos fonds de la banque en lui fournissant des garanties. Le gouvernement nous a demandé d'acheter le plus de bons possible.

Q. Il n'y avait pas grand danger que vous y perdiez?—R. Non; il n'y a pas de doute que l'opération était profitable.

M. Pringle:

Q. Avez-vous des élévateurs? Ces relevés donnent-ils les profits provenant des élévateurs?—R. Tout y est.

Q. Vous n'avez pas de compagnie subsidiaire qui exploite les élévateurs?—R. Non; je veux dire aussi que ce profit comprend les dividendes sur nos placements.

M. Reid:

Q. J'avais compris, des paroles de M. Shaw, que cet état montrait seulement les profits réalisés par les moulins.—R. Vous m'avez mal interprété.

Q. Vous n'avez qu'un seul élévateur?—R. Non; nous avons un grand élévateur public à Port-Colborne, qui est très profitable; et au nord-ouest nous en avons 45 à 50. Nous achetons directement du cultivateur. Nous avons un entrepôt à Toronto et un bureau à New-York; ces comptes rendus montrent tous les profits de notre commerce.

Le président:

Q. Votre fonds de roulement de $50,000,000 ne tient pas compte de Winnipeg?—R. Winnipeg achète le blé des cultivateurs et paie en acompte du grain. Le fonds de roulement n'a rien à voir.

M. Nesbitt:

Q. Les profits y sont?—R. Oui, tous les profits.

Le président:

Q. Quel est le chiffre de votre fonds de roulement?—R. Ce ne serait pas juste d'inclure les opérations de Winnipeg dans le fonds de roulement. C'est là que s'achète le blé qui entre dans nos moulins et nous en tenons compte sous le chef des opérations de moulin.

Q. Vous nous avez donné les élévateurs et les moulins et tout le reste?—R. Oui.

[M. Hedley Shaw.]

M. Reid:

Q. Est-ce que vous moulez en farine tout le blé qu'achètent vos élévateurs de l'Ouest?—R. Bien plus que cela.

Q. Tout le blé qui est acheté dans les trois provinces des Prairies par vos élévateurs de campagne, vous moulez absolument tout ce blé? En expédiez-vous? En vendez-vous?—R. Il est pratiquement tout moulu. Cela dépend. S'il nous en faut expédier parce que nous n'avons pas de place pour l'emmagasinage nous l'envoyons à Fort-William. Si notre élévateur de moulin était comble et nous ne pouvions pas garder le blé sur la voie, nous l'expédierions à Fort-William.

Q. Vous voulez nous faire croire que ce relevé montre tous les profits du commerce. Vous achetez et vendez du blé, n'est-ce pas?—R. Cet état rend compte de tous les profits que nous réalisons. Ce qu'il nous arrive d'encaisser par ailleurs, n'est pas compris dans ce relevé.

M. Stevens:

Q. Vous avez déclaré qu'une bonne partie de ce surplus peut être l'inventaire du grain. Votre inventaire accuse $4,000,000 et les banques vous avancent $4,000,000. Les deux s'annulent. Les banques vous prêtent des fonds sur cette garantie. Passons outre pour arriver à ces autres articles de compte. Vous avez des placements de $2,500,000. Votre passif porte un compte du contingent de $450,000, profits et pertes, $1,550,000, fonds de réserve sur le compte de la détérioration, $750,000. En d'autres termes vos comptes accusent un excédent de $2,750,000 dont la majeure partie s'est accumulée dans le cours des cinq dernières années. Voici ce que M. Pringle veut savoir, comme moi-même, d'ailleurs: en vue de vos dividendes si considérables, atteignant jusqu'à 25 p. 100, ne trouvez-vous pas que cette accumulation est fortement de nature à justifier votre classement dans la catégorie des gens appelés communément profiteurs de guerre?—R. Je ne le trouve pas.

Q. La chose n'a peut-être pas été faite avec intention. Peut-être que vous n'avez pas cherché délibérément à accumuler cet énorme surplus. Pourquoi ne pas le faire servir à enlever entre 10 et 25 cents du prix d'un baril de farine? Le consommateur devrait avoir une part dans ce surplus.—R. Nos profits n'ont rien d'anormal. Pourquoi reculer de cinq ans; c'est bien loin?

Q. Vous avez amassé ces profits durant les années de guerre et c'est précisément durant les années de guerre que nous voulons empêcher les trop fortes accumulations de profits. Je ne puis me faire à l'idée de cet énorme surplus?—R. Il n'y a pas d'énorme surplus, seulement $1,500,000, sauf le compte du contingent.

Q. Incluons ce compte. Pourquoi cette réserve de $450,000?—R. Au début des hostilités le blé se vendait 85 cents le boisseau. Une minoterie à capacité aussi considérable que la nôtre doit toujours avoir en main une quantité suffisante de grain pour moudre entre 50 et 60 mille boisseaux. Nous aimons à garder toujours d'avance l'approvisionnement d'une quinzaine, soit $750,000 boisseaux. Lorsque la guerre a éclaté nous avions en main au bas mot 750,000 boisseaux de blé.

Q. Vous avez réalisé un bon profit?—R. Oui; mais qu'allons-nous faire lorsque le prix retombera à 85 cents? Voilà toute la raison d'être de ce compte de réserve.

Q. Le fonds de dépréciation et le fonds de réserve s'élèvent à $750,000. Vos biens-fonds et votre établissement sont évalués à cinq millions de dollars et vous avez un fonds de réserve de $750,000. Voilà qui est généreux.—R. Pas beaucoup. Vous le verrez bien s'il vous fallait acheter des machines de moulin. La durée d'utilité de ces machines n'est pas très prolongée. Nous avons $5,000,000 placés dans la brique, le mortier et les machines; là-dessus les machines composent 50 pour cent.

Q. La brique et le mortier durent bien longtemps.—R. Les machines ne durent pas longtemps et elles composent 50 p. 100 du placement.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Quelle marge de détérioration allouez-vous sur les nouvelles machines?—R. Nous allouons 5 p. 100 sur tout le 50 p. 100 de notre capital placé dans les machines.

Q. Vous mettez de côté un fonds de réserve de $450,000, vous payez des dividendes de 22, 18 et 20 p. 100, vous réservez sur le compte de la détérioration $750,000, et il vous reste encore nonobstant tout cela $1,500,000. Vous ne trouvez pas que cela constitue un surplus énorme pour des années de guerre?—R. Non, monsieur.

Q. Je le trouve, moi.—R. Il faut tenir compte du volume de nos affaires en calculant le nombre de barils et le nombre de boisseaux que nous moulons; alors ce surplus n'a pas l'air très gros. D'ailleurs nous ne payons jamais des dividendes de 22 p. 100 ni de 20 p. 100.

M. Pringle: Vingt-deux et demi pour cent.

M. Stevens:

Q. Sept pour cent sur les actions privilégiées, 10 p. 100 sur les actions ordinaires et un boni de $250,000 en bons de la victoire.—R. Si nous avions payé ce que vous dites nous aurions déboursé plus d'un million en dividendes.

M. Nesbitt:

Q. 22½ p. 100 sur les actions ordinaires et 7 p. 100 sur les actions privilégiées?—R. Pas sur $5,000,000; sur $2,500,000.

M. Stevens:

Q. Vos actions privilégiées sont pratiquement la même chose que vos obligations?—R. Nos parts privilégiées et nos parts ordinaires sont identiques sauf que les actions privilégiées sont cumulatives.

Q. A mon sens, votre accumulation de ces énormes bénéfices à pareille époque était injuste à l'égard du public.

M. Nesbitt:

Q. Je trouve exorbitant le montant des dividendes, mais non leur fonds de réserve Voilà quelle serait mon opinion si j'étais actionnaire. Quel est le nombre de vos actionnaires?—R. Nous en avons 1,200, je crois. Nous avons payé ce dividende.

M. Stevens:

Q. Cela n'aidera pas à calmer le malaise social qui se fait sentir aujourd'hui, si le parlement ou le gouvernement laisse amasser pareils profits par une petite partie du peuple.—R. Nous réalisons de gros profits, mais vous ne tenez pas compte des gros bénéfices...

Q. Je comprends fort bien tout ce que vous entendez.—R. Je l'ai déjà déclaré; si nous exploitions notre moulin sans réaliser un dollar de profit le pain ne se vendrait pas meilleur marché. La différence dans le prix d'un pain ne serait que d'un dixième de cent. Si vous voulez trouver les profits réalisés sur le grain, aujourd'hui que la farine se vend si cher, allez chez le cultivateur; les cultivateurs reçoivent $6.25 de plus pour leur blé qu'avant la guerre et vous en voulez aux meuniers qui ne reçoivent qu'une avance de 25 cents.

Q. Plus que 25 cents.—R. Non, monsieur.

Q. Si on tient compte de ces frais fictifs?—R. Ajoutons 10 cents, alors et disons que nous recevons 35 cents, et que vous achetez à un prix établi de $6.30 de plus que les prix d'avant-guerre, même dans ce cas le prix du pain ne s'en ressentirait pas beaucoup. La grande partie du surplus tombe dans les coffres du cultivateur.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Nous arriverons plus tard au cultivateur. Nous étudierons son cas en temps et lieu. Combien de barils de farine avez-vous fabriqués?—R. A peu près 3 millions.

Q. Il y a 50 cents de supplément sur chaque baril dans ce fonds de réserve de $1,500,000?—R. Cela n'a pas été ajouté par les moulins, mais par nos bureaux, à notre fonds de roulement partout même par notre bureau de New-York. On a transféré $85,-000, qui constituaient ce profit et nous avons payé au trésor canadien les impôts sur ce montant.

M. Sutherland:

Q. Existe-t-il une raison pour que ces criblures ne soient pas vendues comme criblures plutôt que d'être mêlées au son et à la recoupe?—R. Les criblures viennent d'un débit de blé qui contient une certaine quantité de blé rompu. La présence de ce dernier ajoute à la qualité du son et de la recoupe.

Q. Il ajoute à la qualité des criblures. Ce serait peut-être une amélioration de le mêler au son et à la recoupe.—R. Nous le mêlons à la recoupe.

Q. Oui, et au son également.—R. A peine; en effet nous passons le son au blutoir pour en enlever les cosses que nous brûlons.

Q. Vous brûlez les matières grossières, la paille, les glumes et les substances de ce genre?—R. Si nous y trouvons du sarrasin galeux nous le moulons et nous en brûlons les écales.

Q. Vous moulez du sarrasin?—R. Nous trouvons du sarrasin galeux dans la grenaille. Lorsque les cosses sont enlevées la graine est excellente comme aliment; nous enlevons donc les écales et nous les jetons.

Q. Pourquoi ne pas les vendre comme criblures plutôt que de les ajouter à ce mélange?—R. Certaines minoteries le font.

Q. Vous ne le faites pas?—R. Non.

Q. Ce blé que vous recevez des élévateurs, est-il classé comme celui que vous recevez des élévateurs de Fort-William?—R. Non.

Q. Il est évident que les criblures provenant du dernier seraient plus considérables?—R. Oui, et nous en avons brûlé des quantités; nous en avons expédié quelques wagons, de la grenaille j'entends. Une grande partie en est brûlée dans les fournaises.

Q. Une grande partie de la grenaille est vendue, et une grande partie n'en est pas brûlée dans les fournaises?—R. Tout dernièrement nous avons brûlé une tonne de grenaille que nous n'avons pas jugée bonne.

Q. Vous ne vendez pas de cette grenaille aux compangies qui préparent les nourritures pour les animaux?—R. Non; il se peut que, dans le cours des cinq dernières années, nous en ayons vendu un wagon ou deux, pas plus.

M. Pringle:

Q. Il y a eu quelque discussion entre vous et M. Stevens touchant vos profits. Evidemment le public trouvait que vous encaissiez des bénéfices très, très considérables; en effet, alors qu'au mois de juillet 1914 il offrait moins de $25 pour vos actions—elles étaient cotées à 25⅝—je vois qu'en 1916 ces actions sont montées jusqu'à $122, soit une hausse de $97 la part?—R. En 1914 un grand nombre de valeurs, et d'excellentes, se vendaient à très bas prix.

Q. Pouvez-vous expliquer cette hausse considérable?—R. Nous n'avions pas payé de dividende auparavant. Nous avons construit notre minoterie de Port-Colborne, c'est d'elle surtout que nous avons tiré nos bénéfices.

M. Stevens:

Q. Quelle en est la cote aujourd'hui?—R. $167.

M. STEVENS: Pas mal, du tout.

[M. Hedley Shaw.]

M. NESBITT: Je serais bien aise d'en avoir acheté à quarante-huit.

Le TÉMOIN: Moi aussi.

M. Pringle:

Q. Un de nos membres demande une explication de l'absorption des $1,750,000, montant de l'évaluation de l'établissement. J'ai compris qu'on avait payé un certain montant en retour des actions ordinaires et un certain montant en retour des actions privilégiées.—R. La "Maple Leaf Flour Mills Company" a vendu son commerce, son actif, en retour de $2,500,000 en actions ordinaires et $1,500,000 en actions privilégiées. La propriété ainsi vendue avait été évaluée à $3,770,000 par la "Canadian American Appraisal Company" (la compagnie canado-américaine d'experts-priseurs). Nous avons ouvert nos livres avec un actif de $3,770,000. La clientèle était évaluée à $230,000, ce qui fait un actif total de $4,000,000.

Le président:

Q. Est-ce que ce sont les anciens propriétaires de commerce qui ont reçu des $3,770,000 en actions ordinaires et privilégiées en paiement du commerce?—R. Oui, les anciens propriétaires de la compagnie et la "Maple Leaf Flour Mills Company".

M. Pringle:

Q. Voici comme j'entends la chose: en 1910 la "Maple Leaf Flour Milling Company" a vendu à une nouvelle compagnie composée des mêmes individus: la "Maple Leaf Flour Milling Company, Limited". Elle a vendu son établissement pour $4,000,000, dont $2,500,000 en actions ordinaires et $1,500,000 en actions privilégiées. La "Maple Leaf Flour Milling Company" qui a encaissé ces valeurs a fait évaluer ses biens par la "Canadian American Appraisal Company" (la compagnie canado-américaine des experts-priseurs) et cette dernière a soumis une estimation de $3,770,000, auquel montant la compagnie des minoteries a ajouté $230,000 à titre de clientèle. Evidemment lorsque ces gens se sont vendu cet établissement à eux-mêmes, au nom de différentes compagnies, ils ont inscrit au débit et au crédit respectivement le montant de $230,000 à titre de clientèle, et voilà tout ce que représente ce capital.

M. REID: Et avant cela, encore?

M. PRINGLE: Si nous en avions le temps nous pourrions retourner bien loin en arrière. C'est au comité à décider de la chose. Nous fouillerons le passé si vous le désirez.

M. REID: Ces renseignements ne sont disponibles? (Pas de réponses.)

M. Pringle:

Q. Pourriez-vous faire connaître au comité le prix coûtant de la propriété sans tenir compte de la valeur estimative.—R. Non, à moins d'en obtenir une nouvelle estimation.

Q. Je ne parle pas de la valeur actuelle, mais du véritable prix coûtant en premier lieu.—R. Non, il n'y a pas moyen de le dire.

M. Davis:

Q. Je trouve fort singulier que vous n'ayez pas ces renseignements.—R. Il s'agit d'une époque de vingt ans passés.

Q. Nous pouvons seulement conclure que le prix était bien moindre.—R. Alors même que j'en aurais une idée elle ne serait d'aucune utilité puisque l'estimation de la Canadian American Appraisal Company (la compagnie canado-américaine des ex-

[M. Hedley Shaw.]

perts-priseurs) est acceptée dans l'univers entier et les compagnies d'assurance règlent les pertes conséquentes aux estimations de cette compagnie.

La séance suspendue, est reprise à 3 h. M. Nicholson, président, occupe le fauteuil.

HEDLEY SHAW est rappelé.

M. Pringle, C.R.:

Q. Il reste une ou deux questions. De quels moulins était-elle propriétaire, la "Maple Leaf Flour Mills Company"?—R. Le moulin de Brandon; le moulin de Kenora; le moulin de St-Catharines, détruit récemment par un incendie; le moulin de Thorold; le moulin de Welland. Elle avait un emplacement à Port-Colborne aussi et elle avait commencé des travaux de construction à cet endroit; elle était donc propriétaire de tous les moulins.

Q. Elle était donc propriétaire de tous les moulins qui appartiennent à la nouvelle compagnie, à l'exception du moulin dit Hedley Shaw.—R. (interruption) La liste comprenait le Hedley Shaw.

Q. La liste comprenait le Hedley Shaw?—R. Oui.

Q. Le fonds social de l'ancienne compagnie était de $1,000,000, apparemment?—R. Je ne saurais dire.

Q. J'ai sous les yeux un relevé (je n'en sais rien quant à son exactitude) pris du "Monetary Times" où le fonds social de la compagnie est donné comme étant de $1.000.000, et le capital de la compagnie Hedley Shaw $150,000?—R. Je ne peux pas répondre de mémoire. En tout cas, le capital, tel qu'il était, n'était que nominal.

Q. Ce qui donne un total de $1,150,000. Or, selon toutes les apparences, vous avez payé cet actif avec un certain montant d'actions ordinaires et un certain montant d'actions privilégiées, soit $4,000,000 en retour d'une valeur de $4,000,000 en actions tant ordinaires que privilégiées. C'est-à-dire que vous avez donné toutes vos actions ordinaires, soit $2,500,000 et un autre $1,500,000 en actions privilégiées, à la "Maple Leaf Flour Mills, Limited," en retour de ses facultés, et dans le total du capital-actions de la "Maple Leaf Flour Mills" sera compris la "Hedley Shaw Milling Company, Limited", ce qui équivalait à $1,150,000?—R. Oui, mais ce capital est seulement nominal.

Q. Cela se peut, mais arrivons aux faits tout d'abord; nous les expliquerons ensuite.—R. Je ne sais pas. Je ne connais pas ces valeurs.

Q. La "Maple Leaf Flour Mills" était capitalisée à $1,000,000 et la "Hedley Shaw Company, Limited," à $150.000. Elles ont été absorbées par la nouvelle organisation, dite "Maple Leaf Milling Company, Limited," et la "Maple Leaf Milling Company, Limited," a payé en retour des biens de ces deux compagnies $4.000.000 en parts ordinaires et privilégiées, soit $2,500,000 en actions ordinaires et $1.500.000 en actions privilégiées?—R. (interruption): Pour l'actif.

Q. De sorte que l'actif de ces deux compagnies capitalisées à $1,150,000 s'est vendu $4.000,000?—R. Mais les facultés de la compagnie ont été évaluées. . .

Q. (interruption): Je comprends très bien; on nous a dit tout cela. Elles avaient été évaluées à $3,370,524 et à votre dire, vous avez ajouté quelque chose à titre de clientèle?—R. (interruption): Nous avons ajouté quelque chose pour les marques déposées, les marques de commerce et la clientèle, oui. Vous pouvez appeler cela "clientèle".

Q. Quels étaient les sociétaires de la "Maple Leaf Flour Mills Company, Limited"? Quels sont les sociétaires de la compagnie actuelle?—R. La compagnie compte aujourd'hui plus de 1,200 actionnaires.

Q. Quels sont les directeurs actuels de la compagnie; ceux qui détiennent la plus large part des actions, je suppose?—R. Pas nécessairement.

Q. Pas aujourd'hui, depuis que la cote de vos valeurs a haussé?—R. A mon idée ils en avaient autant qu'à l'occasion de la baisse.

Q. Le livre que j'ai sous les yeux m'apprend que sir D .C. Cameron, C.C.M.G., est président, Winnipeg; vous-même, Hedley Shaw, vice-président, Toronto; Charles M. Band, New-York; John I. A. Hunt, Toronto; Robert Cooper, Welland, Ontario; J. S. Barker, St-Catharines; et W. Steel, Port-Colborne?—R. Oui.

Q. Quels étaient les directeurs de la compagnie absorbée, la "Maple Leaf Flour Milling Company"?—R. Je ne saurais vous le dire: quelques-uns sont demeurés en qualité de directeurs; d'autres ont été remplacés.

Q. C'est pratiquement la même organisation?—R. Trois directeurs de la compagnie actuelle faisaient partie du conseil de la compagnie dite "Maple Leaf Mills, Limited."

Q. Seulement trois directeurs du conseil de la nouvelle compagnie?—R. Oui.

Q. Or, qui avait le contrôle de la "Hedley Shaw Milling Company Limited"?—R. Elle était administrée par les propriétaires, la "Maple Leaf Flour Milling Company".

Q. Elle appartenait à la "Maple Leaf Flour Milling Company"?—R. Oui, monsieur, à vrai dire.

Q. Mais au début, c'était une compagnie distincte; elle fut absorbée plus tard par la "Maple Leaf Flour Mills Company"?—R. Oui.

Q. Sans doute, c'est vous qui étiez le principal personnage de cette compagnie?—R. J'ai déjà été porteur de la plus large part des actions.

M. Nesbitt:

Q. Où étaient les minoteries de la compagnie Hedley Shaw?—R. A St-Catharines et à Thorold. Elle avait été aussi la première propriétaire du moulin d'Oakville.

M. Pringle:

Q. La grosse majorité des actions, tant privilégiées qu'ordinaires, émises par la "Maple Leaf Milling Company, Limited" a été remise à la "Maple Leaf Flour Milling Company, Limited Company, Limited"?—R. Oui.

Q. Et, à ce que vous dites, le conseil des directeurs de la "Maple Leaf Flour Mills Company" était composé des mêmes individus que celui de la "Maple Leaf Milling Company, Limited"?—R. Oui.

Q. Vous avez dit le contraire?—R. Oui.

Q. Vous avez dit qu'il y en avait trois?—R. Je ne sais plus. Je pense que c'était trois.

Q. Voyons si nous pouvons découvrir si quelques-uns ces messieurs—Hedley Shaw, par exemple?—R. J'étais un des directeurs de la "Maple Leaf Flour Milling Company".

Q. Vous faisiez partie de cette compagnie?—R.

Q. Et sir D. C. Cameron, C.C.M.G., en faisait-il partie?—R. Oui.

Q. Charles M. Band, de New-York?—R. Quant à lui, je ne sais pas s'il en était.

Q. M. Hunt?—R. Je crois qu'il était du nombre.

Q. Robert Cooper?—R. Il n'en était pas.

Q. J. S. Barker?—Il se peut que Barker ait été...

Q. (interruption): M. Steed?—R. M. Steed n'en faisait pas partie.

Q. Alors, à votre souvenance, il n'y en avait que trois?—R. Je le crois.

Q. Cela fait deux?—R. Oui.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Avez-vous dit que ces trois messieurs auraient pu faire partie de la compagnie ou que vous ne vous en souvenez pas?—R. Je sais que deux d'entre eux étaient membres de la compagnie, peut-être même qu'il y en avait trois.

M. PRINGLE:

Q. Vous savez que sir D. C. Cameron en était?—R. Oui.
Q. Et vous-même également?—R. Oui.
Q. Et peut-être qu'il y en avait trois?—R. Oui.
Q. Probablement M. Barker, de St-Catharines?—R. Oui.

Le président:

Q. Pourriez-vous, M. Shaw, nous donner les chiffres de vos profits sur chaque baril de farine?

M. Stevens:

Q. Vous avez payé $4,000,000 en retour de ce million...?—R. (interruption): Nous avons payé $4,000,000—laissez-moi exposer la chose de cette manière—

Q. Je ne veux vous poser qu'une seule question, M. Shaw, et la voici: la différence entre votre valeur estimative de $3,370,000 et la valeur réelle au fonds social, soit $1,150,000, a-t-elle été comblée par les profits accumulés de la "Maple Leaf Flour Mills Company"?—R. Pas en entier; je n'en puis pas parler avec précision, puisque les chiffres me manquent et la mémoire me fait défaut, mais je sais ceci: l'estimation de l'organisation dite "Maple Leaf Flour Mills", telle que prisée à cette époque par l'"American Appraisal Company" était de $3,370,000, et tout appartenait à la "Maple Leaf Flour Milling Co."

Q. Vous avez la différence entre ce montant et votre capital?—R. Quant à la "Hedley Shaw Milling Co." le capital n'était que nominal.

Q. Mais la chose doit s'expliquer; expliquez-la donc.—R. Il n'y a rien à expliquer. Le capital est nominal seulement. On peut avoir un capital de $100,000 et un actif d'un million.

Q. Nous ne sommes pas assez simples pour laisser passer une explication de ce genre. Il est fort possible—il n'y aurait pas de mal à cela—que cette différence provienne des bénéfices mis en réserve depuis 10, 20 ou 30 années?—R. Pas du tout. Cela représente nos biens réels, notre établissement. Que le capital ait été de $100,000 ou de $2,000,000, cela n'a rien à y voir.

M. Nesbitt:

Q. Mais il me semble que vous traitez ce surplus comme de la caisse. Pour vous un surplus d'actif vaut l'or sonnant?—R. Oui.

Q. Ces biens peuvent prendre la forme de la brique, du mortier, des machines, du moment qu'ils sont à l'actif ils valent l'argent, n'est-ce pas?—R. Il y aurait toujours un excédent de valeur en plus des actions.

Q. L'émission récente d'actions avait fait profiter leurs placements. Le prix que vous avez payé l'actif de cette compagnie était-il basé sur la valeur des parts ou sur l'évaluation donnés par les experts-priseurs?—R. La compagnie a été achetée exactement comme j'ai dit. Le prix a été basé sur la valeur des parts; nous avons accepté des parts en paiement au lieu de l'argent sonnant.

Q. Ce n'est pas là ma question. Lorsque vous avez déterminé la valeur des biens de cette compagnie avez-vous basé votre calcul sur l'estimation prise ou sur le fonds social?—R. Le prix d'achat n'a pas été basé sur la valeur estimative.

[M. Hedley Shaw.]

M. Stevens:

Q. Non?—R. Non.

Q. Mais vous venez de dire le contraire.—R. L'établissement a été évalué à cette époque.

Q. Et comment l'avez-vous acheté?—R. Je vous l'ai déjà dit; nous l'avons acheté en payant $4,000,000 en actions.

Q. En payant quoi?—R. La *Maple Flour Milling Co.*, a vendu tous ses biens à la *Maple Leaf Milling Co.* en retour de $4,000,000 en parts de cette dernière.

Q. Etes-vous en quête de félicitations de ce que vous ayez vendu la compagnie d'après son évaluation par les experts, c'est-à-dire que vous avez payé $4,000,000 une valeur réelle de $2,000,000?—R. Je ne puis empêcher vos pensées. Voilà la valeur prisée de notre établissement.

Q. Vous ne nous aidez pas beaucoup dans notre enquête.

M. PRINGLE: Peut-être qu'il va nous dire ce qu'est devenue l'ancienne compagnie. Elle a dû disparaître, puisque la nouvelle compagnie a acheté tout l'actif de l'ancienne; évidemment cette dernière a cessé d'exister en conséquence?—R. Sa charte a été cédée.

Q. Voilà qui est réglé. Vous avez acheté les biens de cette compagnie?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Le prix en était basé sur la valeur estimative?—R. Virtuellement, oui.

M. Stevens:

Q. Et chaque part de l'ancienne compagnie a été payée combien en actions de la nouvelle compagnie?—R. Je ne sais pas.

Q. Vous avez reçu combien?—R. Je ne sais pas.

Q. Vous ne savez pas?—R. Non.

Q. Vous n'en avez pas une notion?—R. Pas maintenant.

Q. Vous ne pouvez pas dire à peu près?—R. Non, je ne peux pas dire à peu près. A quoi sert de me faire parler au hasard sur une chose que je ne connais pas.

Q. Pour le chef d'une compagnie comme la *Maple Leaf Milling Co.* vous avez une des mémoires les plus merveilleuses que l'expérience m'ait jamais fait connaître—R. Voulez-vous que je parle au hasard?

Q. Vous savez bien si ces valeurs ont été payées à raison de deux ou trois dollars contre un?—R. Je ne puis pas vous le dire.

M. STEVENS: Dans ce cas, nous ferions mieux, je crois, d'exiger un compte rendu des arrangements conclus lors de la réorganisation des compagnies dites: *Maple Leaf Flour Milling Company* et *Maple Leaf Milling Company.*

Le PRÉSIDENT: C'est là la différence dans les noms: l'une c'est la *Maple Leaf Flour Milling Company* et l'autre la *Maple Leaf Milling Company.* Or à mon sens ce que désire M. Stevens c'est un rapport de l'état des compagnies au mois d'avril 1910; pareil rapport nous permettra de juger de la valeur des dites compagnies et de découvrir ce qu'elles ont pour ces $4,000,000 d'actions sur lesquelles elles paient aujourd'hui un dividende.

M. STEVENS: Et aussi les détails de cet excédent estimatif.

M. Pringle:

Q. Avez-vous en main ce tableau d'évaluation?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Faisons un exposé clair et net de la situation. Les deux compagnies—la *Maple Leaf Milling Company* actuelle—ont vendu des facultés qui, à leur

[M. Hedley Shaw.]

dire, valaient $3,370,000. Est-ce juste? Elles-mêmes détenaient en actions une valeur de $1,500,000.

M. STEVENS: Je veux ces renseignements et je crois que M. Shaw pourrait nous les donner avec assez de précision s'il le voulait. Je veux un compte rendu des arrangements conclus lors de la réorganisation de la *Maple Leaf Flour Milling Company* et la *Maple Leaf Milling Company*, y compris la *Hedley Shaw Company*, le 17 mars 1910. C'est là la date de cette réorganisation si je juge d'après le présent relevé.

M. PRINGLE: C'était au mois d'avril....

M. STEVENS: Qui donne comme évaluation de l'excédent de l'actif sur le passif la somme de $3,370,000 contre une valeur de $1,150,000, le fonds social de l'ancienne association, la *Maple Leaf Flour Milling Company* et la *Hedley Shaw Company*. Je veux savoir également quel est le nombre des parts dans la *Maple Leaf Milling Company* donnés en retour des parts de l'ancienne compagnie.

M. SHAW: Leur quantité serait en proportion de la quantité des actions émises par la *Maple Leaf Flour Milling Company,* quelle que soit cette proportion.

M. STEVENS: Nous voulons savoir aussi si ce montant de $3,370,000, chiffre de l'actif, provient des bénéfices réalisés par la compagnie; d'où il vient, en somme.

Le PRÉSIDENT: Il faudra reculer....

M. SHAW: Je ne saurais vous fournir ce renseignement, puisqu'on ne peut pas le découvrir.

M. PRINGLE: M. le président, la chose est fort simple. Au mois d'avril 1910 il y avait la "Maple Leaf Flour Milling Company" et aussi la "Hedley Shaw Milling Company". Elles avaient un fonds social de $1,150,000. Certains membres de cette première association ont conçu l'idée d'organiser une nouvelle société et en conséquence une nouvelle compagnie, dite "Maple Leaf Milling Company, Limited" fut organisée au mois d'avril 1910. La nouvelle compagnie a pris possession de l'ancienne qui avait un capital de $1,500,000 et en retour de l'actif de cette première compagnie la nouvelle organisation a versé aux intéressés $4,000,000 en actions, dont une partie en actions ordinaires et une partie en actions privilégiées.

M. PRINGLE, C.R.: Dans l'ancienne compagnie.

Le PRÉSIDENT: $1,150,000, n'est-ce pas?

M. PRINGLE, C.R.: $1,150,000.

Le président:

Q. Leurs opérations duraient depuis combien de temps? Quel montant d'argent a été placé dans cette entreprise. Comment se fait-il que le chiffre de l'actif soit monté à $3,370,000; cette hausse de valeur est-elle conséquente aux versements additionnels en deniers par les intéressés ou provient-elle plutôt des bénéfices réalisés par l'exploitation de la compagnie?—R. Je puis répondre à ces questions tout de suite. Ce chiffre de $3,370,000 représente l'actif de la compagnie, la valeur que lui a attribuée l'expertise. Le chiffre du capital de l'ancienne compagnie est exact, $1,150,000; cela est inscrit aux archives. Dans ce cas les actionnaires de la "Maple Leaf Flour Milling Company" recevraient autour de deux et demi pour un.

Q. Mais voici la question, pour reculer aux affaires de la "Hedley Shaw Milling Company"?—R. Si vous reculez jusque-là vous reculerez de vingt ans.

Q. Nous serons bien obligés de le faire pour découvrir de quelle façon cette somme de $3,370,000 s'est accumulée.—R. Je ne peux pas vous l'expliquer.

Q. Pouvez-vous obtenir ces renseignements?—R. Non; c'est impossible.

Q. Vous ne pouvez pas les avoir?—R. Non.

[M. Hedley Shaw.]

M. Stevens:

Q. La "Maple Leaf Flour Milling Company" publiait un rapport annuel?—R. Je puis obtenir le rapport annuel.

Le président:

Q. Et le rapport annuel de la compagnie Hedley Shaw?—R. Non; pendant des années cela n'était qu'un nom.

Q. Elle était incorporée à l'autre compagnie?—R. Oui, c'était un nom tout simplement. La compagnie Hedley Shaw n'avait pas de propriété.

Q. Vous pouvez nous fournir des exemplaires du rapport annuel de la "Maple Leaf Milling Company" avant cette organisation?—R. Oui.

Q. Vous voudrez bien nous les transmettre.—R. Très bien.

M. PRINGLE: Au premier coup d'œil nous voyons deux compagnies ayant une capitalisation de $1,150,000. Mais voilà que vous organisez une nouvelle compagnie, en ayant $300 des actions évaluées à $100. Or ce capital augmenté, sur lequel, à ce que vous nous avez déjà dit, vous payez les dividendes, entre-t-il dans la nouvelle compagnie?

Le PRÉSIDENT: Si vous pouvez nous donner le compte rendu annuel de la "Maple Leaf Flour Milling Company", depuis son organisation et expliquer l'accumulation d'un actif de $3,370,000.

M. SHAW (interruption): Je ne puis pas vous donner ces rapports à partir de la date de l'organisation de la compagnie; je ne les ai pas.

Q. Jusqu'à quelle époque pouvez-vous reculer?—R. Je ne crois pas que je puisse retourner plus loin que 1909.

M. Stevens:

Q. Vous pouvez sûrement faire mieux que cala.—R. Si j'ai ce renseignement, je l'ai; mais je sais que je ne l'ai pas.

Q. Mais si vous allez parler des valeurs immobilières—c'est à cela que je fais allusion, et vous le savez fort bien. Je veux connaître la somme des bénéfices réalisés sur les opérations de cette première compagnie.

Le PRÉSIDENT: Voilà.

M. SHAW: Il m'est impossible de vous montrer cela, puisque la chose n'est pas du tout indiquée.

Q. La contribution de l'ancienne compagnie—les actions, à votre dire, valent $1,150,000.

M. Pringle, C.R.:

Q. La nouvelle compagnie a payé ces actions $348 chacune.—R. Oui, si vous voulez déterminer la valeur de leur propriété capitalisée à $1,150,000, vous n'y arriverez qu'en faisant évaluer cette propriété pour découvrir ce qu'elle valait à cette époque.

Le PRÉSIDENT: Ce qu'elle valait à cette époque-là, certainement, mais comment se fait-il que cette compagnie, dont les actions valaient $1,500,000—à supposer qu'elles étaient toutes payées et que ce montant représentait autant de versements réels en espèces—comment se fait-il, dis-je, que cette compagnie, à un moment donné, ait une valeur de $3,370,000? Faut-il croire que les bénéfices ont été versés de nouveau dans les coffres de la compagnie?—R. Ce gain proviendrait des profits et de la plus-value.

Q. Avez-vous un compte rendu quelconque de la "Maple Leaf Flour Milling Company" qui montre cela. Si vous l'avez nous aurons moins de difficulté.

[M. Hedley Shaw.]

M. Nesbitt:

Q. Vous voulez dire que vous n'avez pas dans vos archives le rapport annuel de l'ancienne "Maple Leaf Flour Milling Company"?—R. Oui. Je n'y suis entré que plusieurs années après son organisation.

Q. Vous pouvez nous fournir quelques-uns de ces rapports?—R. Oui.

Q. Je vais vous avouer les conclusions que je me vois forcé de tirer de tout ceci: d'abord, que ce gain représentait des profits accumulés équivalant en réalité à 3.5 du capital lors de la réorganisation; deuxièmement; votre nouvelle compagnie suit la même marche: vous vendez vos produits à un très bon prix, vous en tirez un bénéfice très favorable, vous accumulez un gros excédent au fonds de réserve, lequel, je suppose, vous poussera à une nouvelle réorganisation l'année prochaine, alors que le surplus sera métamorphosé en capital et vous direz au public: "Nous payons seulement sept pour cent."—R. Vous êtes libre de supposer tout ce que vous voudrez, mais les faits sont tels que je les ai exposés.

Q. Vous ne nous avez pas exposé les faits.—R. Je vous ai fait connaître les faits en toute exactitude.

Q. Etait-ce là des profits accumulés?—R. Vous pouvez l'appeler profits accumulés ou ce que vous voudrez.

Q. Qu'est-ce que vous l'appelleriez, vous?—R. Voici: si vous aviez acheté une propriété $100, il y a 25 ans, et si elle valait $1,000 vingt ans plus tard, d'après vous est-ce que ce gain serait un profit accumulé?

Q. Vous avez dit que c'était "les deux". Qu'entendez-vous?—R. Ce que la propriété a coûté en premier lieu. C'est comme cela que nous l'inscrivions dans nos livres. La "Maple Leaf Flour Milling Company" a construit la minoterie de Kenora, qui fut détruite par l'incendie et tous les livres perdus. Il y a des complications qui me rendent impossible l'obtention de ces documents.

Q. Votre capitalisation était de $1,500,000 et cela dites-vous était modeste?—R. Oui.

Q. Durant les années de vos opérations vous avez laissé dans les coffres de la compagnie les bénéfices réalisés; puis, lorsque vous avez voulu vendre vous avez fait une expertise et, d'après vous, cette estimation représente l'actif accumulé de la compagnie? —R. Oui.

Q. Vous appelez cela "profits accumulés". C'est là la différence entre vous et nous?—R. Oui.

M. PRINGLE: Evidemment ils ont trouvé que ces parts valaient à peu près $348 et ils les ont vendues à ce prix-là.

M. DAVIS: Quant à ce capital de $1,150,000, quelle est la proportion des versements en espèces, des profits gagnés, des profits non gagnés, et quelle est la valeur de la clientèle?

M. PRINGLE: Peut-être ont-ils toujours versé leurs gains au trésor.

Le PRÉSIDENT: Je voudrais poser une question qui, ce me semble, a bien sa place ici. Pouvez-vous me dire le profit, par baril de farine, que votre compagnie réalise depuis cinq ans?—R. Oui.

Q. Avez-vous cette liste ici?—R. Non.

Q. Pouvez-vous fournir au comité un compte rendu montrant vos profits coutumiers sur un baril de farine?—R. Non; je ne puis fournir un état des profits sur chaque baril de farine. Tout ce que je puis vous donner c'est un compte rendu des profits réalisés chaque année par la "Maple Leaf Company"; d'ailleurs je vous ai déjà communiqué le chiffre de ces bénéfices. Cette liste comprend les profits sur la farine et sur toutes les opérations de la "Maple Leaf Milling Company".

[M. Hedley Shaw.]

Q. Ainsi vous demandez au comité de croire que la "Maple Leaf Milling Company" ne sait pas au juste le chiffre de ses bénéfices sur les minoteries et sur ses autres opérations?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous ne savez pas?—R. Non.

M. Stevens:

Q. Avez-vous un système de comptabilité?—R. Oui, chaque moulin a sa série de livres.

Q. Et qui fait la tenue des livres, le gardien de nuit?—R. Non, je crois que nous avons un excellent système de comptabilité.

Q. Je le crois, moi aussi, si nous pouvions seulement découvrir vos livres; à mon idée ils fourniraient ces renseignements que nous cherchons, si vous vouliez nous les communiquer.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le bénéfice total résultant de la fabrication d'un baril de farine?—R. Autour de 70 ou 80 cents par baril.

Q. Et si on ajoute 25 cents de profit clair par baril, le profit total s'élèverait à....? —R. (interruption): Environ 95 cents du baril. Lorsque je dis que nous ne tenons pas un compte distinct de chaque profit j'entends qu'il y a un profit sur la nourriture pour les animaux, un profit sur l'avoine, un profit sur le grain grossier, toutes ces activités sont administrées de façon différente par les diverses minoteries. Il n'y a pas un compte distinct pour le grain grossier et un autre pour le maïs, ou quoi que ce soit.

M. Nesbitt:

Q. Les moulins vous transmettent leurs recettes nettes?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Avez-vous par hasard une liste de vos sociétaires?

M. PRINGLE: Il a dit qu'il n'en a pas. Il a déclaré qu'il y avait entre 1,000 et 1,200 actionnaires.

M. SHAW: Il doit y avoir 2,100 actionnaires, sinon plus.

Q. Sans doute une grande partie de vos actions sont détenues par des agents de change; ces derniers sont très actifs à la bourse aujourd'hui?—R. Non; une très petite quantité de nos actions est détenue par des agents de change.

Le PRÉSIDENT: A mon sens, si nous voulons donner satisfaction à l'opinion publique, il nous faut d'abord découvrir, si possible, le profit encaissé par la *Maple Leaf Milling Company* sur chaque baril de farine.

M. PRINGLE: Dites-nous votre rendement; nous connaissons le chiffre total de vos bénéfices.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous donner cela?—R. Oui.

M. STEVENS: Vous avez dit que votre rendement était de 3 millions de barils? —R. Près de 3 millions.

Le PRÉSIDENT: Trois millions de barils de farine ne vaudraient pas $50,000,000.—R. Cela comprend les produits secondaires et tout le reste.

[M. Hedley Shaw.]

Le PRÉSIDENT: M. Cloutier a une liste des documents qu'il faut demander. Cela suffit, M. Shaw.

Le témoin est renvoyé.

M. WILLIAM ALLEN BLACK est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. M. Black, la compagnie dite *Ogilvie Flour Milling Company* a été constituée en corporation en 1902?—R. Oui.

Q. Et vous aviez un capital autorisé de $2,500,000 en actions ordinaires et $2,000,000 en actions privilégiées?—R. Oui.

Q. Et puis vous avez émis trois séries de débentures, "A", "B" et "C"—je vois que votre exercice s'est terminé le 31 août 1918?—R. Oui monsieur.

Q. Or, ce relevé que vous nous avez remis—le compte de balance à la date du 31 août 1918—montre-t-il votre dette fondée? Oh, oui; je la vois. Bons de première hypothèque. Vous donnez ici un total de $2,350,000, et pour ce qui est du fonds social, $2,000,000 en actions privilégiées et $2,000,000 en actions ordinaires. Puis vous avez un compte de réserve de $2,500,000, et en plus un compte du contingent—un compte spécial—de $1,596,407.45. Qu'est-ce que c'est qui compose ce compte du contingent? Est-ce un compte de caisse?—R. Voici l'explication de ce compte. Le commerce du blé et de la farine comporte tant de risques que nous avions pris l'habitude d'évaluer modestement nos inventaires, qui sont très considérables, et nos placements; lorsque nous avons commencé à remplir les formules de l'impôt sur les profits en affaires nous avons exposé cette situation à M. Breadner, lui demandant s'il consentait à nous laisser la même marge de protection. Les trois premières années il ne s'est pas opposé à cette façon d'agir; mais l'année dernière il a changé d'avis et a déclaré que les inventaires devaient être évalués au cours réel du marché puisque le gouvernement avait garanti le prix du blé pour cette année-là; en conséquence nous avons dû établir nos inventaires jusqu'à concurrence de la valeur réelle du marché et payer la différence au trésor fédéral à titre d'impôt sur les profits du commerce. Ces chiffres représentent la différence entre les valeurs inscrites dans nos livres et ce que nous avons dû remettre la demande...

Q. (Interruption): Cela explique la diminution de votre compte du contingent? Ce compte du contingent, voyez-vous.—R. (Interruption): Nous ne l'avions pas avant cette année-là.

Q. Je vois ici un compte du contingent en date du 31 août 1917, $2,500,000. C'était là peut-être un compte de réserve?—R. Au meilleur de mes souvenirs nous n'en avions pas à cette époque reculée.

Q. Le voici (il le montre) "$2,500,000", mais je ne vois pas "compte de réserve"? —R. Voilà ce que nous appelions le "compte du contingent". Dans ce temps-là nous l'appelions simplement "compte de réserve" comme étant un terme plus apte. Ce compte du contingent (il le montre) n'a rien à faire avec celui-là (il le montre).

Q. Alors dans votre bilan du 31 août 1917 votre compte du contingent de $2,500,000 est en réalité un compte de réserve?—R. Oui, monsieur.

Q. De sorte qu'arrivé au terme de l'exercice de 1917, au 31 août, vous reportez ce compte du contingent?——R. (Interruption) Comme réserve.

Q. Votre "compte de réserve" portait $2,500,000 et il pourvoyait aussi à un compte du contingent de $1,596,407.45, de sorte que ces deux comptes vous donnent $4,096,407.45 ou presque l'équivalent de votre capital total?—R. Oui, bien proche, mais l'un est destiné à protéger la marchandise contre une chute, vu que la valeur du blé est trois fois au-dessus du chiffre normal.

[M. Hedley Shaw.]

Q. Une baisse des prix sur le marché?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Quelle valeur de marchandises avez-vous en mains d'ordinaire?—R. Cela varie beaucoup.

M. Pringle:

Q. Cela paraît dans le compte rendu, un peu plus de $2,000,000?—R. Oui. Le volume des marchandises en mains diminue légèrement vers la fin d'août; voilà pourquoi nous avons choisi cette période pour la fermeture de nos livres. A la fin de décembre le volume de ces marchandises pourrait bien monter à une valeur de quinze millions parce que nous achetons constamment de grosses quantités de grain que nous expédions à nos minoteries de l'Est sur la rive opposée du lac. Le volume de ces marchandises augmente ainsi jusqu'au mois de mai pour diminuer ensuite jusqu'au mois d'août. Cela dépend de la date des moissons et de la quantité que nous reportons d'une année à l'autre.

Q. Avez-vous quelque autre article de compte sous le chef des placements, $1,148,-083.92 ou cela est-il compris dans votre fonds de réserve?—R. Je ne comprends pas tout à fait.

Q. Prenons ce dernier état. Collocations, $4,896,900 en bons de l'emprunt de guerre du Canada et en billets du Trésor. Avec cela vous avez un placement de $6,575,149.82? Voici ce que je veux savoir. Votre compte de réserve et votre compte spécial du contingent sont-ils compris dans ce chiffre de plus de six millions de dollars?—R. Non, monsieur. Cela représente notre actif. Si nous avions moins que cela nous aurions plus de marchandises ou peut-être que nos obligations envers la banque serait moins considérables.

Q. Cela n'augmente aucunement votre fonds de réserve?—R. Mais, non; pas du tout.

Q. Ni votre compte du contingent?—R. Non.

Q. Quels profits avez vous réalisés l'année dernière? Cet état du 31 août 1918 porte $1,955,414.84.—R. Oui, monsieur.

Q. Cela représente quel pourcentage?—R. Il y a quelques années nous ne faisions pas de distinction entre les sources de nos recettes et je reconnais le bien fondé de la déclaration de M. Shaw que certains membres du comité paraissent ne pas comprendre. A venir jusqu'à cette époque-là nous ne trouvions pas nécessaire de faire une analyse particulière des sources de nos bénéfices.

Q. (Interruption): Déterminons tout d'abord le chiffre de vos recettes. Vous avez un fonds social de $5,000,000, dont une partie en actions privilégiées et une partie en actions ordinaires et vous avez réussi à encaisser—d'après moi c'est un peu plus de 39 p. 100, dans le courant de l'année terminée le 31 août 1918. Est-ce juste, cela?—R. Sur quoi basez-vous ce calcul?

Q. Voici: votre relevé de compte montre qu'à même un profit de $1,955,414.84 vous avez payé en dividendes sur vos actions tant ordinaires que privilégiées, $815,000 et qu'en plus vous avez reporté un excédent de $1,140,414.84?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez donc réalisé sur votre capital de $5,000,000 à peu près 39 p. 100.—R. Oui, mais cela n'est pas notre capital.

Q. Je ne veux pas m'engager dans une discussion. Si vous voulez bien prendre une feuille de papier et vérifier mon calcul nous pourrons passer à la considération du fond de roulement et du capital utilisé. Donnez-moi maintenant le pourcentage exact de vos recettes sur votre capital durant l'année de 1918, l'année terminée le 31 août 1918?—R. Sur les actions ordinaires et les actions privilégiées ce pourcentage a été de 43 p. 100 et ½.

[M. William Allan Black.]

Q. Quarante trois et demi pour cent?—R. Oui. Sur un capital représenté par les actions ordinaires et les actions privilégiées, le reste du montant a été crédité au compte des profits et pertes; il s'élevait à 23.47 p. 100. Vous avez posé une autre question à M. Shaw ce matin; je vais y répondre.

Q. Et si vous attendiez que je vous demande ces renseignements à vous-même? Je veux résoudre les difficultés à mesure qu'elles se présentent. La différence sur votre capital, privilégié et ordinaire ,de $5,000,000.—R. (Interruption) $4,500,000.

Q. Oui, vous avez raison, là; $4,500,000 donc. Vos actions privilégiées portent un taux fixe d'intérêt?—R. Oui.

Q. Quel est-il?—R. Sept pour cent.

Q. Et cela sur $2,000,000?—R. Oui, monsieur.

Q. Or, à 7 p. 100 il vous faut payer $147 sur vos actions privilégiées, ce qui laisse pour les actions ordinaires la différence entre ce chiffre et $1,955,414.84. Faisons ce calcul. Cela donne $1,815,414 et vous divisez ce montant par deux et demi ou 2.50, ce qui fait voir un profit d'environ 72 pour 100 sur vos actions ordinaires durant l'année terminée le 31 août 1918. Est-ce cette année-là que vous avez distribué un boni de 15 p. 100?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez distribué un boni de 15 p. 100 cette année-là?—R. Oui.

Q. Vous avez payé sur vos actions ordinaires un dividende de 12 p. 100?—R. Oui.

Q. Douze pour cent et en plus un boni de 15 pour 100?—R. Oui.

Q. De sorte que les sociétaires de la "Ogilvy Flour Mills Company, Limited" ont reçu durant cette année-là 27 pour 100 sur les actions ordinaires; et vous avez porté au fond de réserve un montant plus considérable encore?—R. C'est exact.

Q. Comme question de fait vous auriez pu leur payer 72 pour 100, mais cela n'aurait pas bien paru, n'est-ce pas?—R. Pareille démarche aurait été mal avisée au point de vue de la prudence commerciale.

Q. Ce ne serait pas prudent en affaires?—R. Non.

Q. Maintenant, M. Black, sans doute vous ne trouvez pas ces profits exorbitants? —R. A mon idée ce n'est pas de ce point de vue-là qu'il faut envisager la question. Les sociétaires qui détiennent ces parts possèdent, en sus des $2,500,000 que représent ces actions, quatre millions et quelques mille dollars qu'ils pourraient tout aussi bien émettre sous forme d'actions.

Q. C'est bien. Votre entreprise a pris ces quatre millions et demi dans la bourse du peuple.—R. Je ne parle pas de l'arracher au public.

Q. Je ne dis pas si le procédé a été juste ou injuste mais le public a. . .? R. (Interruption): A vous exprimer de la sorte vous donnez à entendre que ces deniers ont été pris du public injustement.

Q. Par les prix qu'il a payés le public vous a permis de. . .? R. (Interruption): Quel public?

Q. Peu importe quel public. Disons la race humaine, si vous voulez. La race humaine, c'est-à-dire ceux qui sont obligés d'acheter le pain—ce sont ces gens qui vous ont permis d'accumuler ces surplus de millions de dollars et ont fait que vous êtes en mesure de payer du quarante-sept pour cent à vos actionaires, et de porter ensuite ce surplus des plus considérables pour les exercices à venir.

M. Stevens: Laissez à M. Black son quatre millions et demi, et il vous reste encore vingt-six pour cent de dividendes pour ces actions ordinaires?—R. Non, les recettes sur le capital et les obligations sur le capital à l'exclusion de l'actif obligatoire et autre, s'élèvent à 23.47.

Q. Vous payez vos dividendes sur les actions de priorité au taux de sept pour cent?—R. Cela n'a rien de commun avec les capitaux engagés. Si vous parlez des dividendes sur les actions ordinaires.

[M. William Allan Black.]

Q. Les porteurs d'actions ordinaires sont virtuellement les propriétaires de la compagnie?—R. Oui, mais les détenteurs d'actions de priorité ont aussi des droits.

Q. Oui, mais ils n'en ont pas au delà de sept pour cent, sauf à l'intérêt en général?—R. Ils en ont sur l'actif. Ils doivent être remboursés avant que les actionnaires ordinaires ne touchent rien advenant la liquidation de la compagnie.

Q. Mais sur les actions ordinaires. Supposons que vous preniez ces quatre millions et demi de dollars dont vous parliez, vous gagneriez encore vingt-six pour cent?—R. Je ne saisis pas bien, monsieur Stevens.

Q. Je ne suis intervenu que parce que vous disiez qu'il fallait ajouter quatre millions et demi. Je ne discuterai pas cela avec vous. Ajoutez-le et vous aurez encore des recettes de vingt-six pour cent sur les actions ordinaires plus ce capital supplémentaire que vous avez en réserve et d'autres fonds.

M. Nesbitt:

Q. Cela comprend-il les obligations?

M. STEVENS: Non, les obligations sont à un prix fixe?—R. Sur le montant qui se trouve réellement dans la compagnie, y compris les obligations, cela se serait sensiblement moins considérable. M. Pringle a demandé ce matin à M. Shaw, quel était la moyenne de son capital total pour l'exercice, ce à quoi il s'élevait, et je croyais que ce renseignement pouvait être de la même utilité pour notre compagnie. Nous calculons que c'est 14.84 pour cent.

M. Pringle:

Q. Vous avez un certain montant d'obligations et un taux fixe d'intérêt, ainsi qu'un certain montant d'actions de priorité également à un taux fixe d'intérêt, et après avoir retranché l'intérêt destiné aux obligations, et fait égalemment une réduction pour l'intérêt des actions de priorité, la balance est en réalité applicable à vos actions ordinaires?—R. Oui, logiquement, il en est ainsi.

Q. Maintenant, nous en étions sur l'exercice se terminant le 31 août, dix-neuf cent dix-huit. Prenons l'exercice finissant le 31 août dix-neuf cent dix-sept. Vos profits de cet exercice étaient de $1,358,847.15, desquels vous avez payé sept cent soixante-cinq mille en dividendes et vous avez porté au compte des contingents un million deux cent cinquante dollars. Or, partant de la même base, vous prenez votre cent quarante milles dollars, soit l'intérêt qu'il vous faut payer sur vos actions de priorité, et il vous reste une balance de $1,218,847.15, presque soixante pour cent de bénéfice sur vos actions ordinaires au cours de l'exercice se terminant le 31 août dix-neuf cent dix-sept?—R. Une balance de combien?

Q. Vous avez une balance de $1,218,847.15.—R. Or, divisez vingt-cinq cent par cela et vous n'obtenez pas soixante pour cent, n'est-ce pas.

Q. Cela vous donne cinquante pour cent.—R. Cela ne vous donne même pas cinquante pour cent.

Q. Vous croyez? Eh, nous allons voir si ce n'est pas cela, par hasard.—R. Quarante-huit et trois quarts pour cent.

Q. A opposer à soixante-douze pour cent au cours du dernier exercice. Maintenant, voudriez-vous nous donner le relevé pour dix-neuf cent quatorze, dix-neuf cent quinze et dix-neuf cent dix-sept?—R. Non, je regrette ne pas avoir ces détails. La dépêche ne me demandait que de produire les documents relatifs aux deux années.

Q. Mais, vous pouvez les produire à l'intention du comité?—R. Oui.

Q. A présent, est-ce qu'aux débuts de cette compagnie il a été payé du comptant pour les deux millions et demi d'actions ordinaires?—R. Je ne faisais pas partie du personnel administratif de la compagnie. J'occupais un poste inférieur. Je n'ai pris la direction qu'en juin 1912. Si l'on a besoin de renseignement sur une époque anté-

[M. William Allan Black.]

rieure à mon entrée en fonctions comme administrateur, je peux vous les procurer: dites-moi ce que vous voudriez savoir.

Q. Or, si je comprends bien, cette compagnie a été constituée en corporation en 1902, mais la *Ogilvie Flour Mills* était en existence depuis le commencement du dix-neuvième siècle?—R. Depuis au delà de cent ans.

Q. Ensuite, en dix-neuf cent deux, tout l'actif de la *Ogilvie Flour Mills* (j'ignore le nom sous lequel elle était désignée à cette époque) la *Ogilvie Flour Mills*, je crois, a été mis dans cette compagnie à la suites d'une certaine évaluation?—R. Oui, nous avons acheté pour du comptant des exécuteurs de la succession de M. Ogilvie.

Q. Vous ne savez pas quel fut le prix d'achat?—R. Non, mais je peux m'en assurer.

Q. Le montant des actions ordinaires était alors d'un million et cinquante mille dollars?—R. Oui, monsieur

Q. En dix-neuf cent deux?—R. Oui.

Q. En 1908 ce montant des actions ordinaires a été augmenté, précisément du double?—R. Oui.

Q. A deux millions et demi de dollars?—R. Oui.

Q. Et ce nouveau stock a été réparti aux actionnaires de cette date?—R. Oui.

Q. De sorte que les actionnaires ont...?—R. (Interruption) Et ils l'ont payé, au pair.

Q. Les actionnaires ont alors obtenu au pair la nouvelle émission d'actions d'un million cinquante mille dollars en 1908?—R. Oui.

Q. C'était sans doute dans le but de procurer du nouveau capital et de faire face aux affaires nouvelles?—R. Oui.

Q. A présent, vous nous avez déjà donné les dividendes que vous avez payés l'an dernier, ou du moins pendant l'exercice se terminant le 31 août 1908, 12 pour 100, plus un boni de 15 p. 100, ce qui fait un total de 27 p. 100. Quel boni avez vous payé cette année?—R. Nous n'en n'avons pas payé. Notre exercice ne se termine que le 31 août. Si la chose vous intéresse, je pourrais vous dire que la moyenne des dividendes depuis les origines de la compagnie a été de 15 p. 100.

Q. Assurément vous aidez le gouvernement à accroître ses revenus?—R. Oui, directement et indirectement.

Q. Il me fait plaisir de constater que vous avez versé—c'est-à-dire que votre contribution à la taxe des profits d'affaires, dépasses les dividendes distribués aux actionnaires ordinaires de la compagnie. Ainsi tout en faisant du bien à vos actionnaires, vous avez aussi bien fait pour le pays et le gouvernement. Pourriez-vous nous dire ce que vous avez payé en taxes de guerre au gouvernement?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici. Si vous les voulez je vous les ferai parvenir.

Q. J'aimerais les avoir?—R. Je vous les enverrai.

M. Black: Etes-vous bien au courant de la situation dans le domaine du blé?

M. Nesbitt: Avant d'abandonner la question de la farine, j'ai quelque chose à demander.

M. Devlin:

Q. Je voudrais aussi poser une question. Quels sont les directeurs de votre compagnie?—R. Charles R. Hosmer est le président; je suis vice-président; sir Herbert Holt, sir Montagu Allan, Shirley Ogilvy, M. Chaput, l'épicier en gros de Montréal et sir Augustus Nantin.

M. Pringle:

Q. Laissez-moi vous lire cette liste, et nous pourrons ensuite les vérifier: Charles R. Hosmer, président, Montréal; W. A. Black, vice-président, Montréal—aussi direc-

[M. William Allan Black.]

teur-gérant; sir Montagu Allan, C.V.O., Montréal; sir Herbert Holt, Montréal; Charles E. Drummond....—R. (Interruption) Charles E. Drummond est décédé.

Q. (continuant)... Shirley Ogilvie, Montréal ,sir Charles Gordon (il est aussi, dois-je entendre, président de la *Dominion Textile*, Montréal); sir Augustus Nantin, Winnipeg.—R. Oui.

Q. Qui a succédé à M. Drummond?—R. Personne n'a été élu encore.

Q. C'est ainsi que se compose le conseil d'administration, tel que je viens de vous lire, à l'exception de M. Drummond, décédé.—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Quel était votre chiffre d'affaires l'an dernier?—R. Cinquante-six millions six cent soixante-sept mille dollars.

Q. Quel était votre bénéfice sur le chiffre d'affaires? Votre pourcentage?—R. 2.6.

Q. Et en dix-neuf cent dix--sept?—R. 1.84, je crois. Je pense l'avoir indiqué ici. Oui, 1.99.

Q. 1.99?—R. Oui.

Q. Quelles ont été vos ventes pendant cet exercice?—R. Je n'ai pas le chiffre de nos ventes ici. Pour ce qui est de la fabrication de la farine, nos ventes ont été de trente-six millions deux cent neuf mille dollars dont quarante-cinq pour cent à des pays autres que le Canada et cinq pour cent en ventes au Canada.

Q. Et vous avez les profits séparément sur la farine et sur les autres produits?—R. Oui.

Q. Et ces bénéfices ont été?—R. Sur la farine, sept cent vingt et un mille dollar, d'autres sources six cent trente-sept mille dollars.

Q. En dix-neuf cent treize?—R. Oui.

Q. Avez-vous les chiffres des bénéfices pour dix-neuf cent dix-huit?—R. Oui, en dix-neuf cent dix-huit, ils ont été de huit cent cinquante-deux mille dollars, ou 1.87 pour cent du chiffre d'affaires.

Q. C'est-à-dire pour la farine?—R. Oui, monsieur. Les bénéfices d'autre provenance ont été de $1,122,504.

M. Pringle, C.R.:

Q. Tout cela se trouve indiqué dans ce relevé? En avez-vous fait des copies?—R. Oui, j'en ai remis un certain nombre de copies au secrétaire.

Q. Je vois par ce relevé que vous prétendez qu'il vous faut mesurer votre profit sur le chiffre des ventes à cause du capital engagé?—R. C'est le seul moyen convenable de le considérer. En effet, avec une production de cent mille barils, on pourrait ne faire aucun bénéfice, du moins à une marge d'un dollar, il ne resterait en réalité pas de bénéfice.

Q. Avant la guerre, auriez-vous pu faire des bénéfices aussi considérables qu'au cours des trois ou quatre dernières années? Cela ne semblerait guère avoir été possible à en juger par votre compte de réserve?—R. Notre chiffre de ventes était loin d'être ce qu'il a été partie en raison du volume d'affaires et partie à cause de l'augmentation de la farine.

M. Nesbitt:

Q. En dollars et en cents?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Dites-nous quelle a été l'augmentation du prix du blé?—R. D'ordinaire, en discutant la question avec son banquier, l'homme d'affaires se place au point de vue

[M. William Allan Black.]

du chiffre des ventes et non pas des bénéfices Parce qu'un chapelier vend cinquante cents un chapeau qui lui coûte vingt-cinq cents, on ne saurait s'attendre de lui qu'il vende cinq dollars et quart un chapeau qui lui coûte cinq dollars. Notre augmentation est dans les mêmes proportions en raison de la hausse.

Q. Je ne trouve rien à redire, mais nous voulons dire qu'un certain nombre de messieurs, comme sir Charles Gordon, sir Joseph Flavelle, et d'autres peut-être qui président ces divers comités et ainsi de suite, que les compagnies dans lesquelles ils sont intéressées ont, au cours de cette période critique de la guerre, réalisé d'énormes bénéfices. Dans le cas de la *Dominion Textile*, il a été établi que les profits dépassaient trois cent dix pour cent. Dans le vôtre, ils sont de soixante-douze pour cent, et on n'en saurait douter, c'est ce qui cause le malaise dans le pays. Ces marchandises sont des marchandises principales; les lainages et tissus, les produits alimentaires sont des choses sur lesquelles le public veut être renseigné, et le peuple veut avoir l'explication de ces prix excessifs à l'heure actuelle, et il voit que ces hommes qui sont à la tête de ces compagnies sont ceux qui ont réalisés ces énormes bénéfices. C'est pourquoi, je voudrais que vous nous fournissiez toutes les explications dont vous êtes capable, afin de savoir où nous en sommes?—R. Je serai très heureux de vous faire profiter de mes vues. Je ne crois pas qu'on puisse dire que cette marge de 1.87 pour cent sur le chiffre d'affaires est considérable. Elle se rapproche trop de rien du tout.

Q. Vous pouvez avoir raison. Je ne dis pas que vous avez tort car vous pouvez avoir raison, mais voici ce que le public a dit, à ce que je pense: " voilà un groupe de gens qui ont d'excellents placements et ont une certaine somme de capitaux dont ils retirent du 70 pour cent et même du 310 pour cent dans le commerce de ce qui constitue les nécessités de la vie. . .R. (Interrption). Je parle de. . .

Q. (Continuant). . . Et ils se disent tout bonnement "Toutes ces choses se passent et le gouvernement va-t-il se tenir à l'écart et ne rien faire pour y remédier dans l'intérêt du gros public consommateur". Voilà la difficulté.—R. Naturellement nous traversons une époque anormale.

Q. Et ces bénéfices sont des plus inusités.—R. Lorsque vous prenez de gros risques, il vous faut une plus forte marge de bénéfice que dans d'autres circonstances, mais ni vous ni d'autre ne sauriez dire que 1.87 pour cent n'est pas après tout un profit des plus raisonables, un très faible bénéfice sur la valeur de l'article que vous avez en vente.

Vous avez discuté l'effet des bénéfices de meunerie sur le consommateur. Je voudrais vous faire remarquer. . . .

Q. (Interrompant.) J'ai lu votre communiqué à ce sujet.—R. J'ai ici les chiffres que je veux vous faire voir, des chiffres basés sur les rapports du gouvernement lui-même. Ces statistiques sont de la Commission des vivres du Canada qui ainsi a compilé une série de chiffres sur le coût du pain, le coût de la farine, et sur le coût du blé, à la moyenne de dix-neuf cent treize à dix-neuf cent dix-huit.

En 1913, le prix moyen du blé du nord n° 2 était de quatre vingt dix cents le boisseau; la farine se vendait cinq dollars le baril et le pain était à cinq cents la livre.

En dix-neuf cent dix-huit, le blé était rendu à deux dollars et douze cents pour la même qualité, la farine à onze dollars et trente cents, et le pain à sept cents et un tiers la livre.

Or, si vous prenez leurs chiffres pour la valeur moyenne du blé pour dix-neuf cent quatorze à quatre-vingt-quinze cents, et notez bien qu'il faut quatre boisseaux et demi pour faire un baril, le prix de ce blé est de quatre dollars et vingt-sept cents et demi.

En dix-neuf cent dix-huit la même quantité de blé à deux dollars et vingt cents le boisseau est de neuf dollars et quatre-vingt-dix cents.

M. Nesbitt:

Q. Quelle est l'augmentation de. . .?—R. (Interrompant). La moyenne du prix de la farine en dix-neuf cent dix-huit est de onze dollars et trente cents; pour dix-neuf

[M. William Allan Black.]

cent quatorze cette moyenne était de cinq dollars et soixante-quinze cents, soit un écart de cinq dollars et cinquante-cinq cents, ce qui établit que l'augmentation du prix de la farine a été de cinq dollars et cinquante-cinq cents et dans le cas du blé de cinq dollars et soixante-deux cents et demi.

M. Stevens:

Q. Prétendez-vous que vous faites moins de bénéfices qu'autrefois?—R. Non, mais à cause de la plus grande quantité, le coût de fabrication d'un baril de farine s'est trouvé diminué d'autant.

Q. Voici ce que nous ne pouvons nous expliquer. Naturellement, nous comprenons que vous ne pouvez vendre votre farine aussi bon marché que nous le souhaiterions. Nous savons que le prix du blé est virtuellement fixé et nous voyons ceci, c'est-à-dire qu'en dix-neuf cent onze vous avez fait sept pour cent sur vos actions de priorité et huit pour cent sur vos actions ordinaires; en dix-neuf cent douze, sept et huit pour cent; en dix-neuf cent treize, sept et huit pour cent?—R. C'est ce que nous avons payé.

Q. En dix-neuf cent quatorze, sept et huit; en dix-neuf cent quinze, sept et huit. ensuite cela fait un saut—et ce sont les années de guerre—en dix-neuf cent seize, sept et douze; en dix-neuf cent dix-sept, sept pour cent sur les actions ordinaires; en dix-neuf cent dix-huit, sept pour cent sur les actions privilégiées et vingt-sept pour cent sur les actions ordinaires. Maintenant, où cela finira-t-il? La seule chose qui nous reste à faire, pour nous, est de faire comme une foule de particuliers, c'est-à-dire, se partager tout simplement les bénéfices entre eux.—R. Nous croyons avoir accumulé nos bénéfices et avoir augmenté nos affaires. Nos capitaux ont été tous engagés dans notre propre pays; nous avons fourni du travail supplémentaire aux gens du pays au lieu de tout payer aux actionnaires, et nous avons accumulé des bénéfices jusqu'au point de nous croire un appoint utile au pays.

Q. Vous avez une institution fort bien administrée, nous n'en doutons pas, mais voici ce qu'il faudrait faire, croyons-nous, si vous voulez suivre cette recommandation. —(Ceci n'est pas ce que pense le comité, mais seulement mon opinion personnelle.)— c'est-à-dire qu'une compagnie comme la vôtre, la *Maple Leaf Milling Company*, la *Dominion Textile* et dautres qui, grâces aux besoins découlant de la guerre, a réalisé des profits inusités, devrait cette année, alors que tout est mis à contribution et que tous s'évertuent à mettre de l'ordre dans le bouleversement général et à réduire tout au minimum, éliminer ses bénéfices pour le prochain exercice et prélever une part de ses bénéfices à même de ce surplus anormal que vous avez en mains d'après ce rapport.—R. Vous ne le croiriez peut-être pas, mais pendant la majeure partie de cet exercice nous avons en réalité vendu la farine au Canada au-dessous du prix de revient.

Q. J'en doute. Je doute de tout cela... R. (Interrompant): Nous savons exactement qu'il en est ainsi, car nous avons tenu compte de la chose. Parfois on appelle "coût" ce qui n'est pas le prix de revient....

Q. (Interrompant). Je crois que vous nous donnez les faits tels quels; il n'y a pas de doute qu'avant la guerre, pendant les années normales que j'ai citées ici, vous vendiez la farine à trente jours, ce qui constitue virtuellement une vente au comptant.—R. Non. Notre prix réglementaire est toujours pour du comptant.

Q. Vous ne le majoriez pas pour trente jours?—R. Nous exigions un plus haut prix.

Q. Lorsque vous cotiez votre farine sur le marché à cinq dollars et demi, c'était pour un terme de trente jours?—R. Cela varie. Dans les provinces du bas du fleuve nous ne vendons pas autrement qu'au comptant. Nous avons un prix au comptant pour cette région. Dans la province de Québec, on demande beaucoup plus de crédit et les affaires se partagent entre des paiements au comptant et des paiements à terme. Il en est de même pour Ontario, ainsi que dans l'Ouest. Nous tenons compte de la distance à un certain degré, nous basant sur la distance des minoteries. Dans le cas

d'un acheteur des Provinces maritimes, il faut parfois six semaines pour lui livrer les marchandises, mais à leur arrivée, il les achète et paie comptant.

Q. J'ai acheté votre farine par chargement de wagon et nous avons accepté votre traite à trente jours.

M. Pringle:

Q. Vous étiez probablement un des favorisés?

M. STEVENS: Non, cela se pratiquait communément.

Q. Or, vous ajoutez dix cents par baril?—R. Cela revient au même, que vous ayez un prix à terme avec un escompte de caisse, ou un prix au comptant avec un escompte additionnel.

Q. Dans cet écart, vous calculez...?—R. (Interrompant) Ce n'est pas cela, M. Stevens. On a parlé de cela, mais ce n'était pas du tout la base adoptée. La base adoptée en fin de compte par le commissaire des vivres consistait à prendre le coût réel et s'en rapportant à son expérience antérieure dans cette ligne, il a établi un prix fondamental qui devait être maintenu tant qu'il n'en aurait pas autorisé l'augmentation. Il ne tenait aucun compte de la quantité vendue.

Q. Il vous laissait une forte marge de quatre-vingt-quinze cents?—R. Oui, c'est ce dont on parle.

Q. Il n'y a jamais eu d'entente?—R. Non.

Q. Quoiqu'il en soit vous avez, en ces derniers temps ajouté dix cents par baril, pour la vente à trente jours. Ce n'était pas votre habitude, il y a cinq ou dix ans?—R. Voici, M. Stevens, avant que ce Commissaire des vivres eût pris la situation en mains il n'existait en réalité aucun rapport de ce genre entre les minoteries. Tous faisaient les affaires d'après des méthodes différentes. Pour en arriver d'abord à ce que l'on décida et pour s'y conformer, c'est-à-dire une marge de vingt-cinq cents par baril au-dessus du prix de revient, il fallut avoir recours à une comptabilité rigoureuse d'exactitude, et ensuite on élabora un mode de procédure d'application générale. Le prix était basé sur la vente au comptant. Naturellement, en payant comptant vous avez droit à quelque compensation autre que pour une transaction à terme, car il ne s'agit pas alors seulement de l'intérêt, mais cela diminue plus ou moins le risque des mauvaises dettes.

Q. Mais vous avez modifié vos conditions?—R. Oui, nous avons établi une liste. Nous nous disions: "Voici ce que nous coûte en moyenne la livraison d'un baril de farine aux différentes villes du Canada, car nous n'en livrons pas ailleurs. Aux stations rurales, nous ne vendons que par chargement de wagons. A Montréal, nous livrons à l'entreposage du boulanger ou à l'épicerie.

Q. C'est pourquoi vous exigez aujourd'hui quinze cents?—R. Non, dix cents. Par exemple, le prix à Montréal, aujourd'hui, est de dix dollars et quatre-vingt-dix cents à bord des wagons. Pour livraison contre remboursement le prix est de onze dollars; à terme, le prix est de onze dollars et dix cents.

Q. C'est-à-dire pour trente jours? Onze dollars et dix cents, moins dix cents pour du comptant.

Q. Voici ce que vous demande. R. (Interrompant) Ainsi nous donnons à tous une chance égale. Il en est qui croient que ce factage nous revient à moins de dix cents, mais à en juger par notre expérience, nous ne croyons pas que cela puisse se faire. De fait, nous savons que cela ne peut se faire, mais en certains cas exceptionnels, comme lorsqu'un boulanger a sa boulangerie à proximité d'une voie de garage, il peut le charroyer à moins de frais que nous-mêmes. S'il peut le faire, nous sommes bien disposés à ce qu'il le fasse. C'est pourquoi nous avons établi des chiffres fondamentaux.

Q. Ce que je m'efforce d'établir, et ce qui, à mon sens, explique une partie considérable de ces profits inusités des trois dernières années—lorsque vous vendiez

[M. William Allan Black.]

un chargement de wagon de farine, il y a trois ans, auriez-vous vendu ce chargement à, disons, dix dollars le baril à Toronto, Vancouver et Montréal? Il y a trois ans, cette farine aurait été livrée aux entrepôts à ces conditions. Ai-je raison?—R. Non, nous ne livrons pas à Vancouver.

Q. Peu importe Vancouver. Prenez Timbouctou, si vous voulez?—R. Pas à l'entrepôt.

Q. Vous délivrez en entrepôt sur les voies?—R. Nous le faisons en certaines occasions. A Montréal, où nous avons nos propres entrepôts, nous le livrons ainsi, lorsqu'on le demande.

Q. Vous avez changé cela après que le prix fut fixé? Vous avez ajouté... J'ai ici quinze cents?—R. Non, dix cents.

Q. Cela se peut, mais l'important, c'est qu'aux conditions de paiement d'autrefois vous avez ajouté un supplément de vingt cents par baril.—R. A cette époque, aucune limite ne nous était imposée. Nous pouvions la donner si nous voulions, ou nous pouvions exiger le prix qu'on aurait pu obtenir.

Q. Ce à quoi je veux en venir, c'est qu'il s'est opéré un changement dans les conditions de vente vers l'époque à laquelle les prix ont été fixés la première fois?—R. Bien, vous pouvez l'envisager à cet angle. Cela n'a nullement influé sur les conditions.

Q. Nous arrivons ensuite à cette seconde conclusion, d'une évidence probante celle-là, que, à cette époque les recettes de ces minoteries montèrent par bonds et par sauts. Vous basez votre calcul sur vos ventes totales, mais je crois que ce soit la bonne manière de faire ce calcul. Il faudrait beaucoup de temps pour analyser vos ventes, votre son et vos recoupes, votre farine et vos déchets et ainsi de suite; voici ce qui en est. Nous avons ici une somme d'environ un million de dollars, par exemple, en 1918 et d'un peu plus du million en 1917; un million et quart ont été transportés au compte des contingences, ou un surplus qui d'ailleurs s'élève à une somme considérable pendant les quelques dernières années. Nous sommes ici, croyons-nous, pour vous faire observer d'une manière spéciale, ce sur quoi nous recommanderons aussi au gouvernement les mesures à prendre, que c'est là un profit anormal, qui n'a pas sa raison d'être, et que même si ce bénéfice n'était que d'un cent ou dix cents par baril, le public devrait pouvoir bénéficier de cet excédent de profit?—R. Si nous leurs donnons tout notre bénéfice, ou en serions-nous?

Q. Vaut autant dire que si John D. Rockfeller touchait un cent par gallon sur la gazoline—vous savez que cela lui rapporterait quelques millions de dollars.—R. Voici une des choses essentielles à l'existence. Pour un article de nécessité notre bénéfice ne s'étendait qu'à environ vingt cents alors que le gouvernement croyait que vingt-cinq cents était raisonnable. Mettons vingt-six cents par baril, de combien cela peut-il accroître le coût de la vie pour un individu ou pour une famille?

Q. Combien de barils de farine avez-vous produits l'an dernier?—R. Trois millions trois cent quatre-vingt-cinq mille barils.

M. Nesbitt:

Q. Vous n'avez pas vos bénéfices sur les ventes de 1911?—R. Je ne les ai pas. Naturellement, nos bénéfices ont varié beaucoup plus au cours d'autres années que dernièrement car avant la détermination de prix il y avait toujours un fort courant de spéculation. Or, dans la première année de la guerre alors que tout était bouleversé, nous avons acheté ce que nous jugions, dans une mesure raisonnable, avoir besoin pour le reste de la saison. En mars, le gouvernement nous interdit de faire du commerce avec d'autres pays que la Grande-Bretagne, la Russie, la France et le Japon. Ce dernier ne nous intéressait pas et la Russie non plus, et la Grande-Bretagne ne faisait

[M. William Allan Black.]

point d'achats; en conséquence je me trouvai avec environ deux millions et plus de boisseaux de blé au delà de ce que je pouvais utiliser. Maintenant c'est simplement ce que nous avons vendu. Malheureusement pour nous le cours du marché était à son plus haut et la vente nous a rapporté au delà d'un million de dollars sur les deux millions de boisseaux de blé.

Q. Cela se passait au printemps de 1914?—R. Oui.

Q. Et cette somme a été mise de côté en prévision d'une baisse future?—R. Nous avons de quoi, vous ne sauriez nous en faire un reproche.

Q. Cela se maintient d'une année à l'autre?—R. Tant que nous ne payons pas, nous le remettons de nouveau dans quelque chose d'avantageux au pays, et l'effectons à payer au gouvernement les impôts qu'il exige continuellement. Nous ne nous sommes jamais plaints de la taxe sur les profits d'affaires et nous avons payé ce que l'on a demandé.

M. STEVENS: Voici ce que je voulais dire. Avec vingt-cinq cents par baril sur huit vingt-trois mille barils vous avez pu réaliser $1,955,000 en bénéfices l'an dernier?—R. Oui.

Q. Ainsi, vous pourriez diminuer le prix de la farine de vingt-cinq cents le baril? —R. Je ne saurais, dès le 1er janvier, dire ce que nous ferons au cours de l'année ou dans une autre année. Toutefois, je puis dire qu'en janvier, la production d'un baril de farine, à nos moulins de Montréal, nous coûtait $3.33. La chose peut sembler absurde, mais pendant ce mois, nous n'avons fabriqué que vingt-trois mille barils. Il n'y avait aucune demande pour la farine. L'an dernier, le coût de production en est probablement descendu à environ soixante cents.

Q. Ce n'est pas la même chose. Vous ne savez pas ce que vous ferez l'an prochain?—R. Supposons que ce sera un pour cent. On peut, croyons-nous, compter que ce sera un pour cent. A la fin de l'exercice, il pourrait arriver que nous aurions calculé une perte de deux pour cent.

Q. Vous avez un joli compte de réserve pour compenser cela? Vous ne feriez pas cela dans votre propre commerce.

Q. Je pense que vous devriez diminuer immédiatement le prix de la farine de vingt-cinq cents par baril. Ce serait un acte fort recommandable de votre part?—R. Qui en profiterait?

Q. Peu importe, mais je crois que ce serait le consommateur.—R. Si le consommateur devait en bénéficier, nous le ferions peut-être, mais vous ne pouvez effectuer cette diminution de manière à ce que le consommateur en ait le bénéfice.

Q. Mais il ne restera pas indifférent...?—R. (Interrompant): Pour diminuer d'un cent le prix du pain il vous faut diminuer de deux dollars et soixante cents celui de la farine.

Q. Une diminution de vingt-cinq cents ou de cinquante cents aiderait toujours. Ce serait la meilleure réclame que pourrait se faire la minoterie Ogilvy ou la minoterie Maple Leaf. Il n'y aurait qu'à dire au public: "Nous allons jouer franc jeu; nous avons fait de gros bénéfices l'an dernier; cette année, nous allons prendre le risque et diminuer le prix de la farine."—R. Le 1er mai, notre prix de la farine était de onze dollars le baril, soit le même prix qu'aujourd'hui. Nous avons payé les frais de transport que le gouvernement nous allouait pendant les mois précédents, soit environ deux cents et quart ou dix cents le baril. Et malgré tous ces nouveaux frais nous n'avons pas changé nos prix. Certains établissements de meunerie ont dit que nous devrions exiger davantage, parce que notre prix de revient se trouvait plus élevé, mais nous avons répondu: "Non, nous allons les laisser là où ils en sont." Tous les mois, nous avons supporté ces frais, lesquels étaient de dix cents en mai, et nous ne faisons aucun changement. Cela veut dire encore un autre dix cents. Nous ne nous proposons pas de changer nos prix avant une autre récolte, et les prix fléchiront à ce que vaudra la farine.

[M. William Allan Black.]

M. Pringle:

Q. Je voudrais vous demander une chose ou deux au sujet de la situation au point de vue du blé. Nous payons le blé près de trois fois le prix d'avant-guerre, et l'approvisionnement mondial du blé est tout aussi considérable que jamais, si je m'en rapporte à tous les renseignements que j'ai pu obtenir. L'augmentation considérable du prix de revient d'un baril de farine le porte de cinq dollars à quelque chose comme onze dollars. Je n'oserai me prononcer sur la question de savoir si l'on ne pourrait pas diminuer le prix du blé et ne pas léser cependant le producteur, mais pourquoi le blé, alors que selon les apparences il est en aussi grande abondance que jamais dans les greniers de l'univers que jamais, se vend-il à un prix si anormal?—R. Naturellement, il y a une raison pour une partie de cette augmentation, quoi qu'il en soit. C'est-à-dire que les frais du cultivateur sont plus élevés et que les récoltes des deux dernières années sont loin d'avoir été aussi abondantes qu'auparavant.

Q. Mais il paraît que les stocks de blé sont considérables à l'heure actuelle?—R. Nous en avons beaucoup, mais certaines régions du pays n'ont eu qu'une piètre récolte.

Q. Ce que j'entends par exemple, aux Etats-Unis... R. (Interrompant). D'autres régions ont eu une excellente récolte.

Q . Ils avaient au delà de quatre-vingt-seize millions de boisseaux dans les élévateurs, le 26 mai 1919, a opposer à trente-quatre millions le 8 mai 1918?—R. Je ne sais d'où viennent ces chiffres.

Q. Je l'ignore également. Cela vient d'un article due à la plume d'un individu qui se dit expert?—R. Le blé a été en réalité rare à ce point qu'ils se sont adressés à la *Wheat Exporting Company* et en ont acheté quatre millions de boisseaux pour leurs besoins du moment.

M. Nesbitt:

Q. Pour dire ce qui en est, aux Etats-Unis il s'est créé un fort mouvement en faveur de la consommation de tout ce qui pouvait remplacer le blé, et ce afin de permettre au gouvernement britannique de se procurer le blé qu'il lui fallait pour la poursuite de la guerre. Cette propagande ne s'est pas continuée cette année, de sorte que les élévateurs contiennent à peu près les quantités normales de blé.—R. Il ne s'est pas encore vendu de blé de la récolte de cette année. Il sera mis en vente au mois de juillet.

Q. En juillet, il peut y avoir du blé en abondance, mais vous ne pouvez dire avant la moisson ce qui lui adviendra, et partant, à quoi bon ces prévisions?

M. STEVENS: C'est une prévision logique.

M. NESBITT: Oui, mais cela ne fait pas croître le blé.

M. Pringle:

Q. Nous convenons tous que c'est le public qui paie la note, et il est essentiellement intéressé au prix du blé, comme il l'est dans la transformation du blé en farine, il tient à ce que l'on puisse se procurer le blé au plus bas prix possible et que la production de la farine soit la moins coûteuse possible, et c'est là une question qu'il faut examiner longuement, si nous voulons en arriver à ce qui doit constituer un profit convenable pour le blé?—R. C'est sur la moyenne.

Q. Nous avons ce rapport du ministère sur le prix de revient du blé—ce qu'il en coûte pour le cultiver aux stations agronomiques et ainsi de suite; est-ce un prix raisonnable ou non, je l'ignore. Nous avons examiné la chose et nous avons assurément contrôlé les faits à ce sujet.

M. NESBITT: Dans le cas des stations agronomiques, la culture du blé coûte environ cent dollars le boisseau.

[M. William Allan Black.]

M. PRINGLE: Non, dans l'Ouest on dit qu'il ne leur en coûte pas plus de soixante-trois cents le boisseau. D'ailleurs, tout ce que j'ai à dire, comme j'ai déjà dit, c'est que le public est excessivement intéressé à la chose et que c'est essentiel si nous voulons avoir des produits alimentaires à meilleur marché.

M. Sutherland:

Q. Au sujet des produits alimentaires, c'est une question très importante, mais il y a ensuite les produits d'alimentation pour les animaux qui exercent sur le coût de la vie presque autant d'influence que les autres. Vous dites, dans ce rapport que vous avez soumis au comité, que l'an dernier vous avez exporté du Canada la moitié de votre farine, et que les produits d'alimentation pour animaux ont été consommés au pays, et vous ajoutez: "Cette dernière circonstance nous a permis de répondre aux besoins de nos cultivateurs et de nos laitiers, ce qui aurait été impossible sans cela."

Or, le son et les recoupes sont des articles de première importance pour les troupeaux laitiers, et le parlement a adopté des règlements déterminant le degré de falsification devant être permis, notamment pour les graines de mauvaises herbes, soit vingt-cinq cents, dans cent livres de son. Vos êtes-vous rigoureusement conformés à cette loi?—R. Oui.

Q. Avez-vous déjà été poursuivis pour l'avoir enfreinte?—R. Non.

Q. Vous n'avez pas été poursuivis pour infraction à cette loi?—R. Non.

Q. Avez-vous payé l'amende à ce sujet?—R. Non.

Q. J'ai ici un rapport du ministère du Revenu de l'intérieur, et je vois que vous ne vous êtes pas conformé de très près à cette loi?—R. On peut dire qu'il y a eu quelque chose si l'on tient compte des avertissements que nous avons reçus, mais il faut aussi considérer le nombre de fois que la chose s'est produite comparativement aux millions et millions de livres que nous avons expédiées et aux innombrables échantillons prélevés; on verra alors que cela ne fait en somme qu'une bien petite affaire.

Q. Oui, et n'oubliez pas non plus les milliers de livres de cette nourriture qui ont été expédiées sans avoir été examinées par le Revenu de l'intérieur?—R. Nous ne savons jamais quand elle doit être examinée. L'inspection se fait de Vancouver à Halifax.

Q. Oui, et les inspecteurs peuvent ne passer à un endroit qu'une fois l'an. Voici un rapport de l'analyste en chef pour le mois de juillet, dix-neuf cent dix-huit, et j'y vois le nom de votre firme à plusieurs reprises. Cela se rapporte à l'inspection du district de la Nouvelle-Ecosse. La minoterie Ogilvie, pour du son, quatre-vingt graines de chou gras, huit de renouée liseron, seize de tabouret des champs et huit de vélar d'Orient. Tout cela dans une livre de son. Comment expliquez-vous la présence de toutes ces graines de mauvaises herbes? On ne vous a pas poursuivis, mais on vous a donné un avertissement.—R. Voyez-vous, M. Sutherland, tous nos produits alimentaires pour animaux destinés à la Nouvelle-Ecosse viennent de nos moulins de Montréal. C'est ce que nous appelons le territoire alimenté par Montréal. Par exemple, lorsqu'un chargement de wagon quitte Fort-William, on en retire parfois cinq ou dix pour 100 pour le rendre conforme à l'étalon marchand. Cette proportion est enlevée aux élévateurs de Fort-William. Si ce grain n'est pas nettoyé suffisamment en empêche le chargement à bord des bateaux. Cela se trouve en sus et au delà de ce qui a été enlevé à la minoterie même. On dit que c'est raisonnable pour le prix auquel le blé est payé; il ne nous en coûte pas moins que le blé, car nous ne pouvons le vendre à bénéfice. Cela veut dire que si nous enlevions tout cela, il faudrait en ajouter le prix à celui de la farine, car à l'heure actuelle, nous payons, disons en chiffres ronds, quarante cents le boisseau. Or, ce ne sont pas tant les petites graines, parce que, règle générale, elles ont été enlevées à l'élévateur de Fort-William.

Q. Et vous le nettoyez de nouveau avant de les moudre?—R. Oh, oui, assurément. Nous les faisons passer par sept procédés.

[M. William Allan Black.]

Q. Sept procédés?—R. Oui. C'est un procédé ininterrompu et ces graines sont moulues avec tout le reste.

Q. Maintenant, de la province de Québec, je vois qu'il y a un autre délit, deux cent vingt-quatre graines de chou gras, dans une livre. La loi vous permet d'avoir deux mille cinq cents graines par cent livres, et cependant vous avez dépassé cette marge. Voici deux cent vingt-quatre au-dessus de ce chiffre?—R. Voilà une chose dont je n'avais jamais entendu parler. Ce rapport est-il de publication récente?

Q. Juillet. Pour le mois de juillet. Je viens de mettre les mains dessus pendant l'intervalle des deux séances.—R. Juillet, dix-neuf cent dix-huit?

Q. Oui. Il y a même des passages qui sont pis que cela?—R. Ces renseignements me sont ordinairement communiqués avant...

Q. (Interrompant): Voici un district de Montréal, "quatre cent seize graines de renouée liseron, huit cent quatre-vingt de chou gras, quatre-vingt seize de vélar d'orient, quatre-vingt seize de tabouret des champs, seize de moutarde sauvage et seize de bardanette." Je crois que la dernière devrait être de la graine de "tabouret des champs." Vient ensuite l'annotation de l'analyse en chef. "Graines d'herbes nuisibles en trop grand nombre. Falsifié." Cela dans une livre. Toutes ces graines dans une livre de son que vous expédiez comme étant du son?—R. Cela ne me semble guère possible...

Q. (Interrompant): Assurément, M. Black, parmi ceux qui sont associés à votre compagnie, il en est à qui on a conféré des titres honorifiques; ils n'ont sans doute rien de commun à cette pratique?—R. Je ne crois pas que cette observation soit applicable à eux, car il s n'ont rien à faire à cela et vous le savez.

Q. Selon moi, cela s'applique à tout ce qui constitue la compagnie. Il sont tenus de se conformer à la loi comme tout le monde?—R. C'est ce que nous essayons de faire.

Q. Voici pour le district d'Alberta; un autre délit. Il y a une autre accusation contre votre établissement. A cet endroit, on a trouvé cinq cent deux graines de chou gras dans une livre de son. Voici une deuxième infraction, six cent huit graines de chou gras et seize de tabouret. Et ainsi de suite par tous les districts. Encore dans le district d'Alberta, cent six graines de chou gras et le reste. Dans le district des Montagnes Rocheuses, treize cent quatre-vingt-douze graines de chou gras et soixante-huit de moutarde roulante.—R. Tout cela de ma compagnie?

Q. Tout celà pour la minoterie Ogilvy. Voici encore pour le district de Vancouver, huit cent soixante-quatre graines de chou gras et quatre-vingt-seize de moutarde roulante.—R. Cela doit être arrivé, mais il me semble tout à fait impossible qu'une aussi grande proportion de ces graines....

Q. C'est le rappoort du ministère du Revenu de l'Intérieur, pour un mois seulement?—R. Ce que j'entends par cela, c'est qu'il doit être survenu quelque chose.

Q. Assurément, il s'est passé quelque chose. A présent, laissez-moi vous signaaler ce qui est arrivé en conséquence de cette falsification. Voici un article de la Gazette Agricole, publiée ici à Ottawa, lequel article dit:

> Depuis plusieurs années, le laboratoire des semences reçoit, de cultivateurs et d'autres divisions du ministère de l'Agriculture, des échantillons de produits alimentaires pour animaux, avec prière d'en faire l'analyse botanique. Règle générale, ces échantillons sont accompagnés de plaintes à l'effet que les animaux refusaient la nourriture, ou qu'ils tombaient malades, et qu'en certains cas, ils mouraient après en avoir mangé.

Et cet autre:

> On a reçu au laboratoire un échantillon de recoupes envoyé par un cultivateur. Lui et son voisin avaient acheté du même lot, et tous deux en avaient donné à manger à leurs porcs. Quelques heures plus tard, tous les porcs—dont huit appartenaient à l'un et dix à l'autre, étaient morts. L'analyse de l'échantil

[M. William Allan Black.]

lon a révélé la présence, en poids, de 1.7 pour 100 de graines solides de vélar fausse-giroflée, à part celles qui étaient moulues.

Or, étant donné qu'il en est ainsi par tout le Canada, et que non seulement les porcs mais les troupeaux laitiers en souffrent gravement, et vu que cette nourriture est un aliment principal pour les animaux laitiers, vous pouvez vous imaginer le tort et les dommages que cause la falsification de ces produits?—R. Je trouve tout à fait singulier que la chose ne nous a pas été signalée. Ces marchandises portent toutes notre marque, et il est étrange que les cultivateurs victimes de ces ennuis, du moins avec nos aliments, ne nous aient pas écrit à ce sujet.

Nous n'avons eu connaissance que d'un seul cas isolé dans l'Alberta où un individu s'est plaint d'avoir perdu des animaux qu'il avait nourris avec certaines recoupes. Il nous envoya un échantillon pour en faire l'analyse, et nous l'expédiâmes au ministère ici. On n'y trouva rien de nature à provoquer un pareil résultat. Bien plus, nous en donnâmes à manger à un certain nombre de cochons d'Inde, excellent moyen de faire cet essai, et ils s'en sont bien portés, en réalité.

C'est le seul cas dont j'aie eu connaissance, depuis trente-quatre ans que je suis dans les affaires.

Q. Voici un rappoort du ministère du Commerce, daté le vingt juillet 1918. On y lit:

> "Il faut cependant dire que toutes les variétés de moutarde, ainsi que certaines autres graines, sont dédaignées des porcs, et d'autres animaux domestiques, et que certaines d'entres elle sont vénéneuses. Par conséquent, il importe de se demander si on doit les utiliser à titre d'ingrédients de nourritures mélangées."

R. Ils achètent ces criblures à Fort-William et les font moudre en nourriture.

Q. Oui, mais cela fait disparaître jusqu'aux graines noires. Ils veulent absolument les passer et enlèvent précisément ce que les minoteries y mettent?—R. Je ne crois pas que vous puissiez dire cela, tout en reconnaissant que ces graines vont dans la nourriture à Fort-William; il faut que cette dernière soit nettoyée entre un côté du lac et l'autre, parce qu'il nous vient du blé canadien, surtout dans l'est, qui n'a pas été nettoyé.

M. Stevens:

Q. Vous disiez, il y a un instant, qu'il fallait utiliser ces graines parce que vous les achetiez comme étant du blé. A présent, n'est-il pas vrai que tous les élévateurs, y compris les vôtres, ont tous les ans d'énormes surplus dans le blé par suite de déduction pour les criblures et ainsi de suite?—R. Non, je ne saurais dire pour d'autres, mais pas dans notre cas.

Q. Je vais vous citer des chiffres. Je les ai pas pour dix-neuf cent dix-huit et dix-neuf cent dix-neuf, mais je les ai pour dix-neuf cent seize et dix-neuf cent dix-sept. Par exemple, en dix-neuf cent seize et dix-sept—non, c'est en dix-neuf cent quinze et seize—vous aviez soixante-quinze mille dollars de criblures et déchets, et trente-sept mille dollars de surplus à Fort-William. Et cette année, soit l'exercice de dix-neuf cent seize et dix-sept, vous aviez vingt-quatre mille dollars de criblures et seize milles dollars de surplus, et ainsi de suite pour les divers exercices. Pour cinq ans, par exemple, vous aviez, pour les criblures, en chiffre net, cinquante-six mille, trente-sept mille, trente et un mille, soixante-cinq mille et vingt-quatre mille, et cet élévateur était le moins considérable de ceux que vous possédez. Il en est qui vont jusqu'à trois cent mille pour l'exercice. Voici ce à quoi j'en viens. Lorsque vous achetez le blé et qu'il est examiné, on en fait une certaine réduction; le cultivateur ne reçoit pas le plein prix pour son blé, que ce blé soit de la première qualité même, à cause de ces criblures.

[M. William Allan Black.]

A la fin de l'année, tous les élévateurs, à la tête des lacs, y compris les vôtres, ont eu depuis cinq ou six ans des surplus et des criblures en grandes quantités. Maintenant, je veux savoir pour quelle raison vous, ou quant à cela toute autre personne, jugez nécessaiare de mettre ces graines vénéneuses de mauvaises herbes dans la nourriture?—R. Il arrive que l'élévateur n'a pas de moulin. La commission des élévateurs alloue ordinairement quelque chose pour le tamisage du blé. C'est-à-dire, les criblures que l'on enlève du blé. On n'exige rien pour ces criblures.

Q. C'est en violation de la loi?—R. Que ce soit en contravention de la loi ou non, les propriétaires d'élévateurs sont obligés de faire ce que la commission ordonne; ils sont tenus de faire ce qu'on leur dit. Je crois qu'ils n'allouent que la moitié de 1 pour cent pour les criblures.

M. Sutherland:

Q. Je pense que certains d'entre eux sont obligés de le remettre?—R. On leur donne des récépissés d'entrepôt lorsqu'il en reste au delà d'un pour cent et les cultivateurs peuvent le vendre à d'autres, au prix que cela peut valoir, et ils préfèrent agir ainsi. Cela était considéré comme paiement à la compagnie de l'élévateur pour les criblures du blé.

M. Stevens:

Q. Et je dis de nouveau que c'est une infraction à la loi?—R. Ce n'est pas ainsi qu'on l'interprète à la Commission des grains.

Q. Voici ce qu'ils ont fait. S'il y a un surplus, vous pouvez faire une déduction de cinq pour cent?—R. Nous ne l'avons jamais fait; mais le gouvernement l'a fait.

Q. Non, cela se pratiquait aux élévateurs?—R. Quel élévateur?

Q. Tous. J'ai toute l'affaire ici?—R. Vous voulez peut-être parler des élévateurs de l'intérieur. Vous entendez dire que lorsqu'un cultivateur vend son blé à un marchand, les deux conviennent de la déduction à faire. Ils ont un crible et une balance constatant la quantité à déduire, et après s'être mis d'accord à ce sujet, le cultivateur reçoit le prix de son blé, poids net.

Q. A la tête des lacs, l'inspecteur du gouvernement examine le grain et fixe la déduction à faire?—R. Oui.

Q. Vous êtes censés rendre compte de cette déduction au cultivateur?—R. Je suis dans le commerce depuis un bon nombre d'années et je sais que cela s'est fait sous la direction des commissaires d'entreposage et par le conseil des commissaires des grains, qui leur succédèrent.

Q. Mais, en pratique, vous faisiez comme vous le dites, c'est-à-dire vous rendiez simplement compte de la déduction, et comme il est indiqué ici, lorsqu'un cultivateur se présente avec son récépissé d'entrepôt, il le recevra, mais vous ne la lui expédiez jamais. N'est-ce pas une affaire d'usage. La loi des grains dit explicitement que vous devez en rendre compte?—R. En serait-il ainsi?

M. Reid: C'est le dernier amendement.

M. Stevens: C'est la première loi des grains de dix-neuf cent douze.

M. Black: La première loi des grains remonte beaucoup plus loin que cela.

M. Stevens:

Q. Je parle de celle qui a été adoptée en dix-neuf cent douze. Or, ces surplus se sont présentés, et comme je le dis, dans votre propre cas, ils sont plutôt modérés?—R. (Interrompant) Je vais vous dire comment se produit une quantité considérable de ces surplus. Lorsque l'on procède au nettoyage du grain, il en déborde toujours plus ou moins; il est presque impossible de nettoyer du grain sans perdre une certaine quantité du grain lui-même. Nous employons des tamis et des séparateurs pour classer toutes

[M. William Allan Black.]

ces graines. Parfois nous y rencontrons un peu de lin; parfois un grain de blé assez gros, un grain de petite dmension, ou un peu d'orge, ou encore de l'avoine. Nous classifions de nouveau ces criblures de blé et le blé est remis dans notre silo, et c'est ainsi que nous avons de considérables surplus. Les criblures subissent un nouveau nettoyage parce que vous défendez de ne rien sortir de nos élévateurs sans le peser et sans que le maître-peseur du gouvernement en tienne compte. Il faut une comptabilité à cet effet. Il faut rendre compte de tout ce qui sort.

M. Sutherland:

Q. Vous pouvez, si vous le vouliez, rendre compte de ces criblures au lieu de la remettre dans le son et les recoupes?—R. Je parle du grain de cette région-ci, car le grain que nous avons à Fort-William est chargé sur le bateau pour nous et nous le payons plein poids, que ce soit du blé ou du grain sale.

M. Nesbitt:

Q. Maintenant, là même, dois-je comprendre que les cinquante-six milles dollars mentionnés là représentent des criblures et des surplus? Qu'est-ce que celà peut avoir de commun avec les compagnies d'élévateurs?—R. Celà concerne les têtes-de-ligne.

Q. Cela ne se rattache pas du tout aux minoteries?—R. Aucunement. Toutefois nous pourrions, si vous y tenez, laisser cela de côté, mais il nous faut en disposer et le vendre le prix que nous pouvons obtenir. Il pourrait arriver que l'on serait obligé d'augmenter le prix de la farine de quelque chose, car nous ne pourrions peut-être en obtenir autant sous d'autre forme que sous celle du son ou de recoupes.

M. Sutherland:

Q. Vous ne tenez pas à empoisonner les animaux en y mettant cela?—R. Je ne pense pas que cela se fasse dans le cas du grain traité dans l'Est. Dans l'Ouest, où le grain est acheté directement du cultivateur, et avant de passer par l'élévateur de tête de ligne de Fort-William, ces choses arrivent. Dans certains moulins de l'Ouest, la teneur est jusqu'à dix pour cent.

M. Stevens:

Q. Et cette déduction est faite par les inspecteurs?—R. Oui, mais cela ne se fait pas dans l'Est.

M. Sutherland:

Q. Vous ne vous procurez pas vos issues de grain dans l'Est?—R. Nous les recevons de l'Ouest.

Q. Mais il y a des meuneries ici?—R. Oui, mais les avantages ne sont pas les même que dans l'Ouest; ansi, prenez notre meunerie de Brandon, le blé pourrait être expédié de Moosejaw. Il passe par une meunerie particulière et le gouvernement dira alors: C'est du Nord de seconde qualité avec une déduction de 10 pour 100." Or, les meuniers aux silos de traitement enlèvent les criblures du blé; ils les enlèvent jusqu'à ce qu'ils croient avoir un blé net, jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment nettoyé pour le moudre en farine. De ce côté-ci du lac on ne permet pas au blé de qualité uniforme de sortir des élévateurs avant d'avoir été nettoyé.

Q. Mais il n'est que très mal nettoyé?—R. La différence est bien sensible entre le blé que nous utilisons et le blé nettoyé.

M. SUTHERLAND: Je le crois.

[M. William Allan Black.]

M. Reid:

Q. Croyez-vous que vous ne méritez pas de reproche en permettant de mettre des graines de mauvaises herbes dans votre son et vos recoupes? Je crois qu'en essayant réellement vous pourrie empêcher cela?—R. Du moment que cela ne dépasse pas une certaine proportion.

M. Sutherland:

Q. Et la loi laisse trop de latitude. Elle dit "Graines de mauvaises herbes vivaces", vous ne pouvez en avoir que deux mille par livre. Du moment qu'elles sont moulues de manière à détruire leur vitalité. Vous pourriez en mettre plus dans le son et les recoupes?—R. La chose est absolument impossible parce qu'il y aurait trop de différence dans la couleur.

Q. Et cependant le témoin précédent a dit que l'on enlevait le son du sarrasin parce qu'il en altérait trop la couleur....R. (Interrompant). Prenez des criblures ordinaires de grains et comparez les à des recoupes, vous ne sauriez vous y tromper. Si sur dix pour cent du grain, il y avait un pour cent de criblure et de neuf pour cent de recoupes, vous vous en apercevriez immédiatement à cause de la différence de couleur qui serait trop sensible.

M. Nesbitt:

Q. Et quelle est la moyenne du pourcentage de criblures que vous y mettez?—R. Nous aurions peut-être trois ou quatre livres de ce grain dont nous ne pourrions faire de la farine mais que nous payons. Je m'imagine que ce doit être à peu près la proportion. Nous n'en avons jamais fait l'essai proprement dit.

Q. Combien de moins pour le baril?—R. Nous faisions, en chiffres ronds, environ soixante livres de son et de recoupes au barils, de sorte que l'on pourrait en avoir quatre livres....

Q. (Interrompant) Soixante-six livres de son et de recoupe?—R. Oui, composé de blé concassé, qui se brise dans la batteuse ou dans la machine à nettoyer. En nettoyant le blé, lorsque on ne fait pas attention, le blé se brise en quatre morceaux, et nous ne pouvons rien faire pour compenser cette perte. Nous ne pouvons l'extraire de la farine. Nous trouvons parfois des graines de sarrasin, un grain d'avoine; des fois, c'est un grain d'orge, et aussi quelques grains de lin. Cela contribue à faire la totalité de ces 4 pour 100.

M. Sutherland:

Q. Et cela est accepté pour un produit alimentaire?—R. Oui.

Q. Pourquoi ne pas le vendre sous cette forme, plutôt que de le moudre et de le passer dans le son et les recoupes?—R. Je crois que c'est plutôt répréhensible à faire que de le séparer et de l'écouler. Cela exigerait beaucoup de travail et pour commencer, causerait beaucoup d'ennuis. Naturellement, il appartient au gouvernement de dire ce qui est permis et ce qui est interdit. Si le gouvernement l'exige, on ne pourrait rien vendre que du son et des recoupes purs, et naturellement, il nous faudra se soumettre.

Q. Ce serait certainement mieux que voir votre nom figurer d'un mois à l'autre parmi ceux qui violent la loi du pays?—R. Je ne crois pas que vous, aussi bien que d'autres, l'exigeriez. Assurément, nous n'avons pas du tout l'intention de tromper nos clients. Nous sommes établis depuis au delà de cent ans et nous jouissons d'une excellente réputation par tout le Canada.

Q. Je me base sur les archives?—R. Nous admettrions volontiers la chose si nous avions pour habitude de vendre une aussi mauvaise marchandise au public en général Parfois, je suis porté à soutenir qu'il y a des erreurs.

Q. Il ne s'agit pas d'une erreur, mais c'est faire preuve de mauvais jugement que de mettre un excédent au delà de ce que la loi permet?—R. Si nous ne le faisons, nous sommes passibles d'une pénalité.

M. Nesbitt:

Q. Vous fait-on un rapport lorsque l'on fait un essai?—R. Oui, et je suis fort étonné d'entendre parler de cela. A moins d'une erreur dans le traitement au moulin —dans ce cas je l'aurais su, mais je n'ai eu connaissance de rien.

M. Stevens:

Q. Vous avez mis en doute ma parole, il y a un instant, ou du moins les renseignements que je possédais sur le paiement aux expéditeurs pour la déduction. Or, voici ce que la loi dit... R. (Interrompant) Quelle date?

Q. Il s'agit de la Loi des grains de dix-neuf cent douze, paragraphe douze, article 126, lequel se lit comme suit:—

> Tout entreposeur de tête de ligne dans la division d'inspection de l'Ouest doit payer ou faire une déduction au propriétaire de tous les grains d'une valeur marchande en criblures sur tous les wagons classés par les inspecteurs.

R. Oui, mais continuez la lecture, il y a une exception, n'est-ce pas?

Q. Cela dit: " ainsi que classé par les inspecteurs", ainsi qu'établi dans l'article 100 de la présente loi et l'article 100 veut dire....R. (Interrompant): "Nettoyé" signifie du grain très sale.

Q. Mais ce sont les criblures qui ne vous ont rien coûté...—R. (Interrompant). O, mon cher monsieur, cette loi des grains était en vigueur avant dix-neuf cent douze.

Q. Je parle depuis dix-neuf cent douze.—R. Et je parle d'avant dix-neuf cent douze.

Q. Ne vous occupez pas de ce qui se passait auparavant.—R. Vous avez bien raison, depuis dix-neuf cent douze.

Q. Or voici ce dont je veux parler. Ces prétendues criblures, qui ont fait l'objet de tant de discussion, ont été retranchées du montant payé au cultivateur. Ce que nous appelons du "duvet"?

M. Nesbitt:

Q. C'est-à-dire les meuniers, mais.... R. (Interrompant). Ces criblures restent à Fort-William.

M. Stevens:

Q. M. Black, vous êtes aujourd'hui dans le commerce du grain aux élévateurs.... R. (Interrompant): Oui, mais nous n'avons pas expédié de criblures à nos meuneries de l'Est.

Q. Vous avez, conjointement à votre installation générale, l'un des plus gros élévateurs de Fort-William, un élévateur de deux millions et demi de boisseaux, et plusieurs élévateurs particuliers, mais je cherche à savoir si le cultivateur est amplement protégé?—R. N'ai-je pas dit pour les meuneries à l'est de Fort-William.

Q. Peu importe que ce soit à Fort-William ou ailleurs. La question consiste en ce que lorsque le grain arrive du cultivateur, on y fait une déduction?—R. Oui.

Q. Et le cultivateur n'est jamais protégé comme la loi entend qu'il le soit?—R. Il l'est depuis dix-neuf cent douze, mais il ne l'était peut-être pas avant cela.

Q. Mais il l'est depuis dix-neuf cent douze?—R. Oui.

[M. William Allan Black.]

Q. Voici une liste des élévateurs qui ont une quantité énorme de criblures, de surplus, etc.—R. Le cultivateur n'expédie pas la majeure partie de son blé à Fort-William. Il vend ce blé à l'intérieur, et la compagnie d'élévateur de l'intérieur l'expédie aux élévateurs de tête de ligne, à Fort-William, et bien souvent la compagnie qui l'achète à l'intérieur est virtuellement la même que celle de Fort-William.

Q. Le cultivateur est payé sur le grain à Winnipeg.—R. Oui, mais il n'y a pas beaucoup d'écart. Des milliers de chargements de wagons expédiés de l'intérieur à Fort-William, la propriété du cultivateur, ont déjà été vendus à l'intérieur.

Q. Ce grain a été vendu aux commissaires.—R. Non. Aux élévateurs qui l'achètent au comptant.

Q. Alors que l'élévateur de l'intérieur en bénéficie.—R. L'élévateur de l'intérieur l'expédie à Fort-William. Ils se présente sans doute plus tard pour en obtenir son récépissé pour les criblures.

Q. Mais il ne le demande pas, car nous avons ici une somme énorme, comme je vous le disais...—R. (Interrompant) J'en connais un grand nombre qui le demandent, car nous achetons fréquemment un grand nombre de ces reçus à un cours garanti, et prenons le risque de la vente. Nous faisons la même chose pour l'avoine et l'orge.

M. PRINGLE, C.R.: M. Stevens a parfaitement raison.

Q. Supposons que ce ne soit qu'un petit élévateur qui achète du grain du cultivateur à l'intérieur. L'acheteur consent-il à la déduction?—R. Oui.

Q. Alors, M. Stevens a raison?—R. Oui, à l'ouest de Fort-William, mais ce que je m'efforçais de comprendre, c'est que la déduction permise sur le blé—si nous ne l'avons pas nettoyé et nettoyé de nouveau dans nos silos de traitement, vous ne voudriez manger de la farine fabriquée à l'aide de ce blé.

M. Stevens:

Q. Nous le savons, mais cela ne change rien à cette première circonstance qu'au premier achat même, il a été tenu compte de cette déduction?—R. C'est bien vrai, mais le meunier n'a rien à y voir.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que la déduction, dans l'Ouest, ne dépasse pas celle de l'Est? Ne suffit-elle pas pour compenser les criblures avant qu'il n'arrive à l'élévateur de tête de ligne?—R. Pas dans les minoteries.

Q. Pas aux minoteries?—R. Non.

Q. La proportion en est assez forte?—R. Oui, lorsque le blé arrive aux minoteries elle est assez forte, comme je vous l'ai dit—je ne l'ai pas calculée exactement—mais j'estime à quatre livres par baril la quantité de ces grains de blé brisé ou d'autres graines, selon le cas, dont on ne saurait faire de la farine. Si vous examiniez ce que l'on appelle le n° 1 du nord, uniforme, et le compariez à ce que les meuniers font passer par les cylindres vous verriez tout de suite la différence. Nous ne pouvons faire de la farine avec de l'avoine, non plus qu'avec de l'orge, sans en gâter la qualité.

Q. D'après ce que dit le régisseur de la ferme expérimentale, il ne peut s'y mêler avec les criblures, à moins de les y mettre délibérément. Il dit: " S'il broye ses criblures assez fines pour détruire la vitalité des graines de mauvaises herbes, le meunier reste dans son droit." Vous n'avez pas fait votre mouture assez fine pour détruire la vitalité de ces graines. Non seulement vous faites mourir les animaux sur pied par tout le pays, mais vous propagez ces mauvaises herbes sur toutes les fermes où elles sont expédiées?—R. Je regrette beaucoup que nous soyons à blâmer sur ce point. De retour chez moi, je vais m'en occuper tout spécialement et faire une enquête approfondie.

[M. William Allan Black.]

Q. Vous n'êtes pas le seul délinquant. Je crois que toutes les meuneries font cela, et vous l'envoyez dans un district du genre de celui que j'habite, où on se livre presque exclusivement à l'industrie laitière; le son et les recoupes constituent la principale nourriture et on compte par centaines ceux qui se plaignent d'être parfois obligés de jeter le son que leurs animaux refusent de manger?—R. Je trouve singulier que nous n'ayons jamais entendu parler de la chose. Pendant trois années d'expérience, je n'ai pas eu connaissance d'une seule récrimination.

Le régisseur de la ferme expérimentale ajoute: "Les ministères fédéral et provinciaux d'agriculture reçoivent chaque année de nombreuses plaintes relatives aux morts et maladies parmi les animaux attribuables par les propriétaires à ce qu'ils leur ont donné à manger du son, des recoupes et des aliments hachés."

Le président:

Q. Vous n'avez jamais fait analyser ces nourritures?—R. Oui, souvent, car nous devons nous en tenir à certains étalons fixés par le Revenu de l'intérieur.

M. Sutherland:

Q. Il n'y a pas de limitation à la quantité de graines moulues?—R. Non.

Q. Qu'est-il besoin d'une analyse?—R. Il n'y a pas d'autres conditions sauf celle-là. Le son et les recoupes sont supposés posséder d'autres qualités chimiques, probablement, croirais-je, à titre de base pour s'assurer s'ils sont frelatés ou non. Nous continuons à faire l'analyse, mais malheureusement il y a un bon nombre de meuniers qui n'ont pas les moyens de garder un analyste.

M. Stevens:

Q. Combien de son et de recoupes avez-vous produits l'an dernier?—R. A peu près 112,000 tonnes.

Q. C'est-à-dire pour les deux?—R. Oui.

Q. Combien dans chaque cas?—R. Je ne pourrais vous dire.

Q. En tenez-vous compte?—R. Non.

Q. Vous fabriquez autant de son que vous en aviez l'habitude?—R. Franchement, cela varie—il faut se guider sur les perspectives de l'avenir quant au grain, s'il est opportun que le gouvernement. A certaines époques, lorsque les recoupes sont très recherchées on en active la production un peu plus qu'en d'autres temps.

Q. Depuis quelques années, les recoupes ont été en grande demande?—R. Cela varie suivant les saisons. Parfois, au cours d'une saison, le son est beaucoup plus recherché que les recoupes et réciproquement. Dans le moment, ce sont les recoupes qui sont en plus grand demande, et il se vend très peu de son.

Q. Vous ne pouvez pas nous dire combien vous en avez produit de chacun l'an dernier?—R. Non, ce serait en moyenne, moitié l'un, moitié l'autre, ou quarante-cinq pour cent contre cinquante-cinq pour cent. Nous visons à nous en tenir à l'étalon, à nous maintenir dans les limites prescrites par le ministère du Revenu de l'intérieur pour la composition de ses produits industriels, et tant que nous agissons ainsi, notre production varie, selon la demande, pour ainsi dire, et c'est ainsi que nous nous efforçons de fournir à la clientèle deux qualités se rapprochant autant que possible l'une de l'autre, et pour certains consommateurs, il vaut mieux avoir des recoupes, tandis que d'autres préfèrent le son. Cela dépend des animaux qu'ils nourrissent.

M. Nesbitt: M Black est un gros marchand de grain, et j'aimerais savoir ce qu'il pense de l'avenir quant au commerce du grain—le gouvernement ferait-il bien de fixer le prix du grain cette année?

[M. William Allan Black.]

Le président:

Q. Quel effet, selon vous, cela produirait-il, si le commerce du grain au Canada était laissé tout à fait libre en ce qui concerne le prix des produits alimentaires et la valeur du grain?—R. Je crains beaucoup que les acheteurs ne soient en fort petit nombre. La récolte a été des plus abondantes de l'autre côté de la ligne et on a garanti toute cette récolte au cultivateur. En même temps, ils ont créé un fonds d'un billion de dollars pour parer à toute perte qui pourrait être encourue du fait de ce prix qui a été fixé à $2.96 à Chicago. La loi des Etats-Unis assure cette somme d'argent dans le but de compenser pour les pertes. Il est également stipulé que l'on ne pourra exiger du consommateur américain plus que le prix établi à la suite de toute réduction du prix de $2.26 pour les pays étrangers; c'est-à-dire, en d'autres termes, qu'ils ne font pas de distinction au préjudice de leur propre consommateur dans leur pays même. Aujourd'hui, tout le blé devra être acheté du cultivateur à $2.26. C'est ce que devra payer la minoterie, qu'elle achète du cultivateur ou du marchand, et ce dernier devra acheter le grain du cultivateur aux mêmes conditions; le gouvernement seul fera de l'exportation et seul, il vendra ce blé hors du pays. S'il réduit le prix et qu'il perde de l'argent sur ce qui aura été payé au cultivateur, la perte est alors portée au compte de ce billion de dollars. Si ce prix est diminué, la minoterie est alors obligée de diminuer le prix de ses produits en conséquence. Le propriétaire de minoterie est tenu de soumettre au gouvernement un relevé assermenté, du stock en mains, tant de blé que de farine. Le revendeur doit faire la même chose, ainsi que le détaillant, car lorsque le gouvernement diminue le prix pour les pays étrangers, ils sont obligés de diminuer le leur en conséquence. Toute perte de ce genre est portée au compte de ce fonds. Nous pourrions peut-être procéder d'après le même principe fondamental que les Américains, et les choses pourraient très bien aller pendant un certain temps, mais supposons que l'un de ces gouvernements étrangers se ravise et dise: "Oh, nous pouvons acheter ce blé meilleur marché de la République Argentine ou d'un autre pays. Nous n'achèterons pas de vous," notre blé s'entasse peu à peu dans les élévateurs et cela tourne immédiatement au détriment du cultivateur des prairies. Le banquier, de son côté, dira: "Je ne prêterai pas sur cette garantie, car ce blé peut baisser de 25 à 30 cents le boisseau. Je ne tiens pas à courir ce risque, en sus de ce qu'il nous faut risquer normalement d'un jour à l'autre, car je ne veux pas perdre 25 ou 30 cents par boisseau, et le blé peut aussi subir une forte déperdition de lui-même." D'un autre côté, lorsque le prix est garanti et supposant que le cours en est un peu moins élevé que le prix fixé de l'autre côté, tout le monde aurait confiance et achèterait, car on sait qu'il ne peut baisser plus bas qu'à un certain niveau. Le gouvernement paierait la différence, ou achèterait le blé, tout comme l'année précédente. A tout événement, on pourrait procéder à la vente par une autre méthode. Pour cela, il faudrait avoir recours à la création d'une corporation, sous la direction du gouvernement, et avec un administrateur, qui verrait à ce que le cultivateur reçoive, disons $1.25 le boisseau pour prix initial de son grain, ce qui semble devoir être un prix de sécurité raisonnable à opposer à $2.26. Le cultivateur vendrait son blé et on lui donnerait un reçu pour tout ce qu'il vendrait Ensuite à la fin de la saison tout le bénéfice accumulé en sus et au delà de $1.25 serait réparti au prorata entre les porteurs de ces reçus, quelle que soit la quantité qu'ils représentent. Il me semble qu'il faudra avoir recours à l'un ou l'autre de ces deux systèmes, et je crains fort que le prix ne subisse une baisse accentuée, car les gens ont peur d'acheter du blé à $2.26.

M. Nesbitt:

Q. Et comme résultat, il n'y aura pas de vente.—R. Je ne dis pas qu'il n'y aura pas de vente du tout, mais les transactions diminueront sensiblement.

[M. William Allan Black.]

M. Pringle:

Q. Celà aurait pour effet de diminuer le prix pour le public?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Vous ne pensez pas que les acheteurs européens consentiront à payer le prix fixé aux Etats-Unis?—R. Ces gens d'Europe sont d'habiles acheteurs, les plus adroits avec lesquels nous ayons à traiter, et nous faisons des affaires avec plusieurs pays, et il n'y a rien de spécial qui les oblige à se hâter. S'ils voient qu'il n'y a pas de beaucoup de blé en perspective, ou de denrées, ils s'empressent immédiatement de s'approvisionner, et paieront un bon prix, mais s'ils voient que la récolte sera d'un billion et cinq cents millions aux Etats-Unis et que la nôtre sera abondante, ils se diront: "A quoi bon se hâter, nous nous pouvons acheter quand nous voudrons; le blé est toujours là." Et pendant ce temps-là, les stocks peuvent s'accroître et s'entasser dans leur propre pays, et lorsque les arrivages sont considérables, la loi de l'offre et de la demande fonctionne avec assez de régularité.

M. Pringle:

Q. Je ne sais si cela durera ou non mais l'Angleterre achète du blé pour le revendre aux consommateurs sous forme de farine à $5.11 par baril, le but visé étant de procurer aux classes ouvrières le pain de neuf deniers, et d'abaisser le coût de la vie. Ensuite, l'Angleterre se trouvera, comme elle l'a toujours été, dans l'obligation de perdre beaucoup d'argent pour aider les classes ouvrières.—R. Quarante-sept millions de livres sterling l'an dernier.

Q. Et cela dans le but de prévenir le malaise dans les groupes ouvriers de la population? Et l'Angleterre est désireuse d'éviter cette perte de quarante-sept millions de livres et d'obtenir son blé au plus bas prix possible?—R. Naturellement.

Q. Et si, par exemple, l'Australie a quelque dix-sept millions de boisseaux de blé pour lequel elle attend un marché, et que la République Argentine ait du blé en abondance, l'Angleterre achètera sur le marché le plus avàntageux, et selon toute probabilité les Etats-Unis perdront plus d'argent que la réserve destinée à couvrir l'écart entre ce qu'ils mettent de côté pour le blé et la valeur réelle du blé?—R. Je ne sais. Je n'aimerais pas à croire qu'ils perdraient autant que cela. Je ne crois pas. Ce serait presque une calamité.

Q. Si la valeur intrinsèque du blé est d'un dollar, ils perdront énormément?—R. Je pense que le blé vaut plus que cela aujourd'hui. Personne n'a de produits alimentaires à offrir. Il vaut certainement plus qu'un dollar le boisseau.

M. Reid:

Q. Pensez-vous vous-même que ce serait un prix raisonnable pour le blé dans les vieux pays, c'est-à-dire un prix qui permettrait de donner à la classe ouvrière un pain de neuf deniers—R. Pour pouvoir maintenir le prix que le gouvernement anglais a fixé pour le pain, il faudrait que le blé se vendît $1.80 à Liverpool.

Q. Quel est le taux du transport de Fort-William à Liverpool?—R. A l'heure actuelle, le plus bas taux dont nous ayons connaissance variait entre $1.25 et $1 le boisseau. Ainsi à $1 les cents livres ce serait 10 cents le boisseau. L'assurance absorberait peut-être encore trois cents. Viennent ensuite le transport de Fort-William à Montréal, et l'assurance, soit 15 cents le boisseau, ce qui nous donne presque un dollar le boisseau à Fort-William. Il faudrait que le blé se vende près d'un dollar le boisseau pour que le prix en soit de $1.80 à Liverpool, et il faudrait aussi que ce prix fût exigé pour que le pain de quatre livres puisse se vendre neuf deniers sans perte pour la minoterie.

[M. William Allan Black.]

M. Pringle:

Q. En d'autres termes, cela voudrait dire $5.11 le baril de farine? C'est, me semble-t-il, le prix auquel le gouvernement anglais fournit la farine au consommateur?—R. Vous pouvez voir qu'ils paient aujourd'hui $10.80 pour leur farine et leur taux de transport. J'ignore ce que paie le gouvernement, mais il paie peut-être $1.20, ce qui veut dire $12 livré à Liverpool. Vous dites également qu'il la vend $5.11 de sorte que le gouvernement perd $6.89 par baril.

Q. Il perd probablement davantage lorsqu'il s'agit de farine qu'il achète des Etats-Unis et qu'il paie plus de $11 le baril.

Le président:

Q. Vous ne pouvez fabriquer la farine à $5.11 le baril?—R. De l'autre côté, voulez-vous dire?

Q. N'importe où?—R. Le blé seul, sans autres charges, serait de $8.10.

Le témoin est congédié.

M. W. HUTCHISON, gérant de la *Lake of the Woods Milling Company,* est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Le siège social de votre compagnie est à Montréal?—R. Oui, monsieur.

Q. Et vos directeurs sont M. Meighen, président; M. Wm W. Hutchison, vice-président; Tancrède Bienvenu, Montréal; R. M. Ballantyne, Montréal; Abner Kingman, Geo. V. Hastings, sir John W. Carson, Montréal; W. A. Matheson, Winnipeg et J. K. L. Ross. C'est ainsi que se compose le conseil?—R. Ils sont tous mentionnés dans le rapport que voici.

Q. A quelle époque remontent les bilans que vous avez?—R. Heureusement, je peux vous les donner jusqu'à 1914. Je crois que l'on ne m'a demandé que ceux de deux ans.

Q. Débutons par 1914. Vous avez déposé un bilan des affaires à la date du 31 août, alors que se termine votre exercice. D'après ce bilan vos bénéfices ont été $507,939.30, moins l'intérêt sur les obligations, $54,000 pour l'exercice; l'intérêt sur les obligations de la *Keewatin Flour Mills Company,* pour l'année, $45,000; les dividendes sur les actions de priorité, $105,000 pour l'année; le dividende de l'exercice sur les actions ordinaires, $168,000; votre capital autorisé est de $2,500,000; souscrit et versé $2,100,000 et votre capital privilégié est de $1,500,000. Quel était le taux de dividende pour cet exercice?—R. Ce serait 8 pour 100.

Q. En 1914, vous avez payé 8 pour 100. Retranchements aux comptes des propriétés et de la clientèle, $100,000; cela fait un total de $472,000, et vous avez reporté un surplus de $35,939.30. Maintenant, donnez-nous votre bilan pour l'exercice se terminant le 31 août 1915. D'après le bilan du 31 août 1915, vos bénéfices de l'exercice se terminant à cette date ont été de $518,920.01. Vous avez payé le même intérêt sur vos obligations, le même dividende sur les actions privilégiées, 8 pour 100 sur les actions ordinaires et vous avez retranché $100,000 pour les propriétés et la clientèle, soit le même montant que l'année précédente, et vous avez reporté une balance de $46,920.01?—R. Oui.

Q. Passons à votre bilan pour l'exercice se terminant le 31 août 1916. Pour cet exercice, vos bénéfices ont été de $525,141.51. Vous avez payé le même intérêt sur les obligations pour l'exercice, le même dividende sur les actions de priorité et sur les actions ordinaires et vous avez retranché un montant semblable, $100,000, ce qui vous

laissait $53,141.51 à reporter. Voyons maintenant votre bilan pour l'exercice se terminant le 31 août 1917, exercice au cours duquel vos profits se sont élevés, après le paiement des taxes de guerre, à $569,747.75. Vous avez payé le même intérêt sur votre dette obligatoire, le même intérêt sur vos actions de priorité et le même intérêt sur vos actions ordinaires, après quoi vous avez retranché $100,000 pour la propriété et la clientèle, et vous aviez un surplus de $142,747.75 à reporter. Prenons maintenant le bilan de cette année. Ce bilan pour l'exercice se terminant le 31 août 1918, établit que vos profits se sont élevés à $857,914.38, moins $54,000 d'intérêt sur les obligations; le dividende sur les actions de priorité, soit $105,000; un dividende de huit pour cent sur les actions ordinaires, soit $168,000 pour l'exercice; un dividende supplémentaire de quatre pour cent sur les actions ordinaires de la *Sunset Manufacturing Company, Limited*, soit $84,000—est-ce une compagnie subsidiaire?—R. C'est une compagnie subsidiaire.

Q. Retranché des comptes de propriété et clientèle, $100,000, et vous avez reporté un surplus de $346,914.38. C'est ce que je dirais être votre meilleure année?—R. Non, monsieur.

Q. C'est un assez bon résultat.

Le président:

Q. Quelle a été votre année par excellence?—R. Deux ans, 1909 et 1913.

M. Pringle:

Q. C'était avant la guerre?—R. Oui, monsieur, c'est notre base de comparaison.

M. Nesbitt:

Q. Quel a été le chiffre de votre taxe de guerre en 1917?—R. Elle n'a pas été imposée.

Q. En 1918, elle ne vous a pas été imposée?—R. Ces états étaient faits et la taxe sur les profits d'affaires remontait à un an en arrière, de sorte qu'en 1916 alors de la préparation du bilan il vous a fallu pourvoir aux deux années pour y comprendre en même temps celle de 1915.

Q. Quel était le montant?—R. Nous avons alloué $100,000 pour les deux exercices.

M. Pringle:

Q. Vous avez une réserve de dividendes y compris le montant nécessaire à deux ans de taxe 1917-18, se chiffrant à $742,436.27?—R. Oui, monsieur. Une partie de montant se compose d'un solde de ces prévisions.

Q. Et vous avez un compte de rachat d'obligations s'élevant à $400,000?—R. Oui, cela s'est accumulé d'une année à l'autre, et a été pris à même du surplus.

Q. Votre dette obligatoire originale était de $1,000,000 et vous l'avez réduite de $110,000 en 1912. S'en tenant à ce chiffre de $900,000 vous avez un fonds de rachat qui s'élève à $400,000. En chiffres ronds, quelles ont été vos recettes sur les actions ordinaires pour l'exercice se terminant le 31 août 1918?—R. Je ne les ai pas calculées sur les actions ordinaires seules.

Q. Votre dividende sur les actions de priorité pour l'exercice s'élevait à $105,000?—R. J'ai calculé que le rendement sur le capital était de 19.55, mais cela comprend les actions de priorité.

Q. Mais votre intérêt, après déduction des $105,000 de dividendes pour les actions de priorité pendant un an, vous laisserait une balance. C'est de là que doivent venir les obligations et dépréciations, $154,000. Y a-t-il quelque chose à retrancher de ce montant? D'où viennent ces $84,000?—R. C'est un dividende direct. Ce n'est pas un bénéfice des opérations de la minoterie.

[M. W. W. Hutchinson.]

Q. Est-ce que cela ne devrait pas être retranché du total?—R. Cela dépend de ce que vous voulez savoir.

Q. Le profit net sur les $2,100,000?—R. Vous me demandiez il y a un instant le chiffre de nos recettes. Voulez-vous les recettes sur les opérations de la minoterie ou les recettes brutes?

Q. Les recettes brutes?—R. Les recettes brutes, si vous considérez ce qui gagne un dividende dans le cas d'une compagnie, se trouvent dans vos $857,000.

Q. Vos recettes brutes seraient quelque chose comme dépassant 30 pour 100?—R. Je calcule que c'est un peu plus que 28 pour 100.

Q. Pour l'exercice se terminant le 31 août 1918?—R. Sur le capital, non pas sur la réserve.

Q. Vous dites que ce n'est pas votre année par excellence. Vous avez eu deux années avant la guerre où vos recettes ont été plus considérables?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous ne paraissez pas avoir fait d'aussi bonnes affaires que la compagnie Ogilvie?—R. C'est notre malheur.

Q. Maintenant, y a-t-il autre chose que vous voudriez dire au comité; d'autres renseignements que vous voudriez lui communiquer?—R. La seule chose qui vous intéresserait peut-être c'est que nous sommes les propriétaires de la *Keewatin Flour Mills Company*.

Q. Oui, la *Keewatin Flour Mills Company*?—R. La *Keewatin Flour Mills Company*, qui était en voie d'organisation; cette compagnie avait une dette obligataire en cours de $750,000, et nous avons payé $200,000, nous rendant responsables des obligations impayées. Or, les choses en sont restées là sous l'ancienne administration qui ne fit rien pour le rachat des obligations qui devenaient échues l'an dernier, et au cours des dernières années, nous avons créé un compte de rachat pour ces obligations en exploitant à loyer le moulin de Keewatin; nous avons créé un fonds d'amortissement qui augmenterait automatiquement nos recettes si vous le considérez à titre de revenu.

Q. Est-ce que, aux débuts de cette compagnie, ces actions ordinaires étaient souscrites et acquittées ou non?—R. (Interruption) Je ne suis pas bien au courant des détails, je n'étais pas du bureau de la compagnie, à cette époque, et je n'étais pas dans le secret. Si vous y tenez, je vais vous dire ce que je sais pour ouï-dire.

Q. Je pense que le comité aimerait probablement le savoir?—R. L'actif de la compagnie fut acheté par un particulier, en 1903, je crois, et ce dernier le vendit à son tour à un syndicat. Le syndicat créa ce qui est porté ici comme étant le capital à cette époque, y compris la clientèle, soit $993,354.55, je crois. Si cela peut vous intéresser, je pourrais vous envoyer un état complet de leurs opérations à la fin de leur première année; on peut y avoir tout cela.

M. Stevens:

Q. Cela comprenait la clientèle, les marques de commerce, etc., $900,000?—R. C'était en 1903; je ne jouissais pas alors de la confiance de ces gens, mais je crois que c'était à peu près cela.

M. Pringle:

Q En réalité, cet argent a été prélevé en grande partie par la vente d'actions privilégiées et il y avait tant d'actions ordinaires?—R. Non, cela coûtait beaucoup plus que les actions de priorité, ai-je entendu dire, et je comprends que cet item qui se lit "Clientèle" dans le compte...

Q. (Interruption) "Clientèle", marques de commerce, etc.?—R. Je ne sais, je n'ai qu'entendu dire.

Q. Quel en était le premier propriétaire?—R. Le premier propriétaire?

[M. W. W. Hutchinson.]

Q. Est-ce qu'il y avait une autre compagnie avant celle-ci?—R. Oh, oui, la *Lake of the Woods Milling Company* a été organisée en 1887, et celle-ci vint ensuite en 1903.

Q. Quand cette compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. En 1903, je crois, n'est-ce pas indiqué là?

Q. Cela doit le dire, selon l'habitude.

Le président:

Q. Quel a été votre chiffre d'affaires l'an dernier?—R. Le total en dollars et en cents ou en barils.

Q. En barils?—R. 2,643,866 barils, $34,443,733.54.

M. Nesbitt:

Q. Quelles ont été vos recettes sur le chiffre d'affaires?—R. 2.43.

Le président:

Q. Avez-vous calculé votre bénéfice par baril?—R. Oui 16.9 cents.

Q. C'est-à-dire par baril?—R. Oui, 16.9 cents.

M. Pringle:

Q. Je vois que ceci donne le rendement de vos diverses minoteries Keewatin, 4,000 barils, Portage-la-Prairie, 1,500 barils, Keewatin, 5,000?—R. Il s'agit de la *Keewatin Flour Mills Company*.

Q. Il y a deux moulins à cet endroit?—R. Oui.

Q. Et Medicine-Hat, 1,000 barils?—R. Oui.

Q. Considérez-vous que vos profits sont des bénéfices convenables et raisonnables? —R. Comparativement aux années antérieures, oui.

Q. Et comparés aux années d'avant-guerre?—R. Oui, c'est de cette base de comparaison dont j'entends parler.

M. Sutherland:

Q. J'ai une observation à faire ici, c'est que nous sommes sous l'impression que la *Ogilvie Milling Company* exerçait un monopole dans la falsification du son et des recoupes; vous défendez ce rapport qui est virtuellement de même portée que le leur? —R. Je suis peiné de vous entendre dire celá.

Q. Ne croyez-vous pas que l'on devrait faire quelque chose au sujet de ces herbes nuisibles?—R. Que voudriez-vous—voulez-vous que je dise franchement ce que j'en pense?

Q. Oui, assurément, je le veux?—R. Pourquoi le cultivateur ne fait-il pas le nettoyage de sa ferme?

Q. Parce qu'il achète le son falsifié de la compagnie de minoterie et que les herbes nuisibles se distribuent de cette manière.—R. Qui a commencé la chose?

Q. Je ne saurais dire, il faudrait remonter bien loin en arrière. Ceci contribue à la propagation des herbes nuisibles, il n'y a pas à se le dissimuler?—R. M'est-il permis de faire une recommandation, si la chose est aussi grave que vous le faites ressortir aujourd'hui?

Q. Oui, bien certainement?—R. Pourquoi le gouvernement ne défend-il pas cette pratique complètement?

M. SUTHERLAND: Je crois que ce serait une excellente chose.

Le président:

Q. Combien perd-on de cette source?—R. Je ne saurais dire.

[M. W. W. Hutchinson.]

M. Sutherland:

Q. Rien ne saurait justifier la chose?—R. Cela doit avoir commencé sur la ferme.

Q. Mais même avec tout cela la loi stipule qu'il ne doit pas y avoir au delà d'un certain pourcentage de graines d'herbes vivaces?—R. Nous pouvons être coupables, mais je n'en savais rien. Je crois qu'en justice pour nous, ceux qui ont obtenu des aliments falsifiés auraient dû nous écrire pour nous signaler la chose.

Q. J'ai écrit au ministère du Commerce, à la division de l'industrie animale du ministère de l'Agriculture, ainsi qu'au ministre de l'Agriculture?—R. Pourquoi ne vous êtes-vous pas adressés au quartier général? Ne pensez-vous pas que vous auriez obtenu justice en vous adressant directement à nous?

Q. Il était trop tard, j'avais déjà écrit aux autres?—R. Mais si la faute était là, vous auriez dû y remédier pour l'avenir.

Q. Mais vous dites ne jamais avoir été condamné à l'amende pour infraction de la loi?—R. Rien de tel. Le seul cas au sujet duquel je suis allé aux renseignements se rapportait à un échantillon prélevé à Verdun, et après avoir été au fond de l'affaire, il se trouva que cet échantillon n'était pas de nous.

Q. Quel a été votre dividende l'an dernier?—R. 1.5 pour 100.

Q. Quinze sur les actions ordinaires et sept sur les actions de priorité?—R. Oh! non.

M. Pringle:

Q. Etait-ce le seul exercice pour lequel vous ayez payé un boni?—R. Nous avons payé un boni pour certains exercices avant la guerre.

Q. Et cela paraît dans votre rapport financier? En un mot, voici ce qui en est, n'est-ce pas: en 1918, vous avez gagné presque 28 pour 100 sur vos actions ordinaires?—R. Oui.

Q. Et sur ces 28 pour 100 vous avez payé votre intérêt sur les obligations, votre intérêt sur vos actions de priorité, vous avez payé 8 pour 100 de dividende ajourné, et 4 pour 100 qui représentaient le montant gagné sur la *Sunset Manufacturing Company?*—R. Oui.

Q. Ce qui fait 12 pour 100 pour cet exercice?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Et ces 12 pour 100 comprenaient 7 pour 100 de dividende ajourné?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Savez-vous quel était le pourcentage sur vos chiffres d'affaires en 1914?—R. Pas de mémoire, mais je pense que c'était de 4 à 5 pour 100.

M. Pringle:

Q. Je crois m'être trompé pour ce boni; je l'ai à 4 pour 100 et je vois qu'il est de 4½?—R. C'est une période interrompue, c'était une période de neuf mois, une période de neuf mois et une autre de trois mois.

Q. Vous n'avez pas d'objection à ce que ce relevé indiquant vos dividendes de 1903 à ce jour soit consigné au dossier?—R. Non, monsieur.

Q. C'est un relevé des dividendes annuels de la *Lake of the Woods Milling Company* depuis son organisation à ce jour:

5 septembre 1904	8	pour 100,	en un versement.
1905	6	"	semi-annuel.
1906	6	"	"
1907	5	"	"
1908	6	"	"
1909	7½	"	trimestriel.
1909	boni, 10 pour 100, trimestriel, 8 novembre.		

[M. W. W. Hutchinson.]

Q. Je suppose que ce boni de 10 pour 100 est compris dans le dividende?—R. Non, monsieur.

Q. Oh! oui, oui, je vois, c'est bien, ainsi vous avez payé en 1909 7 pour 100 trimestriellement avec un boni de 10 pour 100?—R. Oui.

Q. Boni de 1910, 5 pour 100, payé le 21 mars, dividende de 7 pour 100 avec un boni de 7 pour 100, soit un total de 12?—R. Oui.

1911 8 pour 100, payé trimestriellement.
1912 8 " " "
1913 8 " " "
1913 boni de 2 pour 100, payé trimestriellement, 2 octobre.
1914 8 pour 100, payé trimestriellement.
1915 8 " " "
1916 8 " " "
1917 8 " " "
1918 10½ " " "
1918 boni 4½ pour 100 payé le 1er mars et le 14 octobre.

NOTE.—Le boni de 2½ pour 100 payé le 1er mars 1918, a été payé à même des recettes de la *Sunset Manufacturing Company*, au taux de 2 pour 100 par année pour l'exercice terminé le 31 août 1917, et ½ pour 100 pour le trimestre se terminant le 30 novembre 1917, à partir de quelle date en descendant, les dividendes réguliers comprenaient le dividende provenant de la *Sunset Manufacturing Company* au taux de ½ pour 100 par trimestre.

Le témoin se retire et le comité s'ajourne.

Mardi, le 24 juin 1919.

Le Comité spécial nommé pour s'enquérir du prix des vivres, etc., s'est assemblé à 11 a.m. M. Nicholson, président, occupant le fauteuil.

Présents: Messieurs Davidson, Davis, Devlin, Euler, Fielding (honorable), McCoig, Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens (vice-président), Sutherland et Vien.

Le PRÉSIDENT: Avant d'appeler des témoins ce matin je désirerais attirer l'attention des membres du comité sur certains titres d'articles parus dans l'*Ottawa Morning Journal* "Les profits des minotiers ont atteint un chiffre colossal alors que les prix de la farine écrasaient la classe pauvre. Le comité d'enquête sur le Coût de la vie apprend des faits intéressants concernant les gros propriétaires de minoterie. La *Ogilvie Milling Company* a fait du 72 pour 100 l'année dernière. Ce qui précède peut être considéré comme l'exposé de faits réels selon la manière qu'ils sont présentés, mais c'est mon opinion que des nouvelles de ce genre sont de nature à produire un grand malaise dans le pays; et à moins que ce comité n'accomplisse d'autre chose que d'obtenir des faits ainsi exposés il eût beaucoup mieux valu pour le pays que ce comité n'eût pas été nommé du tout. La preuve devant le comité démontre que durant l'année 1913-14 la *Ogilvie Milling Company* a réalisé un bénéfice de 15 cents par baril; en 1915 de 19 cents par barils; en 1916 de 18 cents; en 1917 de 20 cents; et en 1918 de 20⁷⁄₁₀ cents. Le pourcentage de profit en 1914 sur la farine fabriquée était de 2.65; en 1915 de 2.70; en 1916 de 2.44; et 1917 de 1.84; et en 1918 de 1.87. Le point sur lequel je désire appuyer est que le public est placé par ce comité dans une fausse opinion de ce que ces profits signifient, par le fait que ce comité prête une attention dé-

[M. W. W. Hutchinson.]

mesurée sur les profits réalisés sur le capital-actions. Pour vous le démontrer je vous ferai justement remarquer que nous avons devant nous le représentant de la *Co-operative Wool Growers' Association*, et d'après le témoignage de ce représentant d'une organisation qui n'a pas été fondée dans un but de faire des profits du tout, le bénéfice réalisé représente 550 pour 100 sur le capital-actions. Mais la preuve démontre clairement que les affaires ont été conduites sur une marge excessivement restreinte, si restreinte que si elle avait été réduite dans la moindre mesure elle serait complètement disparue. Ayant présent à l'esprit le but de notre enquête, et surtout en vue de l'agitation des esprits, je crois qu'il est imprudent pour ce comité de laisser circuler des affirmations gratuites de cette nature sans les accompagner de quelques explications. Je ne veux pas dire pour un seul moment qu'il n'aurait pas été possible pour les minotiers de réduire le bénéfice sur leur farine de un demi à trois quarts de cent par livre de farine, ni même qu'ils n'auraient pas pu le réduire de un à deux cents par livre. Mais l'impression parmi le public est que les minotiers font du 72 pour 100 de profit sur un baril de farine.

M. STEVENS: Que suggéreriez-vous, M. le président?

Le PRÉSIDENT: Ma suggestion est que ce comité devrait préparer un état pour le livrer au public en ce qui concerne ces choses, si toutefois il est possible de rendre un tel état public. Ma suggestion est que nous devrions nous efforcer de démontrer plus clairement le profit réalisé sur cette denrée. Si un fabricant produit un nombre énorme d'articles avec un petit capital le bénéfice réalisé sur son capital ne donne pas au public une idée juste du profit réalisé sur ces produits.

M. STEVENS: Ce point a été joliment éclairci hier au sujet de cette farine. De fait, mon opinion est que nous ne l'avons point fait ressortir assez clairement et je suis bien convaincu d'après les chiffres que nous avons fini par obtenir qu'ils font beaucoup plus de bénéfice que ne le laisse supposer l'état qu'ils ont fourni.

M. ROSS: J'ai lu dans un journal d'Ottawa que le profit sur un baril de farine était de 16 cents et quelque chose par livre.

M. STEVENS: Il n'y a aucune raison pour empêcher ces faits d'être publiés. Je ne crois pas que nous devions museler la presse.

Le PRÉSIDENT: Je n'ai aucun désir de museler la presse.

M. STEVENS: C'est son affaire d'interpréter les faits comme elle l'entend; nous ne pouvons l'en empêcher.

Le PRÉSIDENT: Je ne fais aucun reproche à la presse; j'expose simplement les faits.

M. NESBITT: Il n'y a aucun doute que ces titres sont sensationnels, et il n'y a aucun doute que la presse veut qu'ils soient sensationnels. Mais que pouvons-nous y faire? Nous avons eu les faits; nous avons le rapport qui expose les faits. Il n'a pas été publié et je ne pense pas qu'il serait publié s'il était présenté à la Chambre. Je ne crois pas qu'il le serait. Les journaux n'ont rien publié que je sache, au sujet du fabricant de laine qui faisait du 500 pour 100 sur son capital. Il n'est aucunement en notre pouvoir de leur faire publier cela.

Le PRÉSIDENT: J'ai cru qu'il était de mon devoir de vous communiquer mes sentiments à ce sujet parce que je crois que toutes ces choses sont grandement de nature à entretenir le malaise qui existe déjà par tout le pays.

M. NESBITT: Les journaux ne publieront pas cela.

M. SUTHERLAND: Je crois que le public est dans un état d'esprit pour accepter quelque chose de sensationnel, peu importe qu'il y ait un fondement ou non aux nouvelles. Cela pourrait expliquer dans une certaine mesure pourquoi la presse cherche à satisfaire ce désir. C'est plutôt malheureux.

J. S. McLean est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Quelle compagnie représentez-vous?—R. La *Harris Abattoir Company,* Toronto.

Q. Est-ce une compagnie constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Sous quelles lois de la province d'Ontario ou du Dominion du Canada?—R. De la province d'Ontario.

Q. Est-ce que votre compagnie est une compagnie cotée à la bourse?—R. Non monsieur.

Q. Avez-vous vu le dernier état annuel de votre compagnie?—R. Non.

Q. Pourquoi ne l'avez-vous pas?—R. On ne m'a pas dit de l'apporter.

Q. Je crois que c'est une des choses les plus importantes que vous devriez avoir.

Le président:

Q. Avez-vous une copie de la citation que vous avez reçue?—R. Oui, (produisant la citation). Je n'avais aucune idée qu'on la voulait.

M. Pringle: Je préférerais de beaucoup attendre que le témoin fût en état de produire les documents demandés avant de l'examiner.

Q. Quel est votre capital-actions?—R. $2,000,000.

Q. $2,000,000?—R. Oui.

Q. Combien d'actions sont des actions ordinaires et combien sont privilégiées?—R. Ce sont toutes des actions ordinaires.

Q. Combien de ce capital a été souscrit et payé?—R. Il est tout payé.

Q. Payé en argent?—R. Oui.

Q. Quel est le bureau des directeurs?—R. Le directeur-gérant—ou le président, pour commencer, est W. T. Harris; le directeur-gérant et vice-président, James Harris; le secrétaire-trésorier J. S. McLean.

Q. Ce dernier est vous-même?—R. C'est moi-même.

Q. Quels sont les membres du bureau de direction?—R. Les autres membres du bureau de direction sont ces trois là qui sont membres de la compagnie, et A. G. Hall, S. G. Brock, Joseph Harris.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans les affaires?—R. Un peu plus de 18 ans.

Q. Quelle est la nature de votre commerce?—R. C'est une salaison, un commerce de paqueur en général.

Q. Un commerce de paqueur en général?—R. Oui.

Q. Quels ont été vos profits l'année dernière?—R. Je ne puis vous donner les chiffres exacts, ils ont été de $200,000, il peut y avoir quelque chose de plus, je ne me rappelle pas exactement.

Q. Approximativement, $200,000?—R. Oui, ce sont nos profits nets.

Q. Avez-vous déduit la taxe de guerre?—R. Non.

Q. Ce n'est pas votre profit après avoir payé la taxe de guerre?—R. Non.

Q. Quels ont été vos profits pour l'année précédente?—R. $420,000, je crois.

Q. $420,000?—R. Oui.

Q. Pour l'année 1917; quand finit votre exercice financier?—R. Notre exercice financier finit le 31 mars.

Q. Ces profits sont pour l'exercice financier finissant le 31 mars?—R. Oui.

Q. Quels ont été vos profits pour l'autre année avant?—R. Eh bien, je pourrais avoir ce renseignement de M. Breadner, il est déposé au ministère des Finances.

[M. J. S. McLean.]

M. Pringle:

Q. Je préférerais ne pas terminer l'interrogatoire de ce témoin avant d'avoir tous ces documents devant moi. Je crois que la chose est importante si nous voulons en arriver à des renseignements précis en cette matière et j'aimerais à avoir les états annuels de cette compagnie depuis 1914 jusqu'aujourd'hui. Pouvez-vous les avoir aujourd'hui?

Le TÉMOIN: J'aimerais bien à ce que l'on terminât mon examen aujourd'hui, si c'est possible, afin que je puisse retourner à Toronto ce soir.

Q. Alors nous vous reprendrons cet après-midi.—R. Je ne puis pas vous donner le dernier renseignement demandé parce que M. Breadner ne l'a pas, mais je puis donner les autres et je suis certain des chiffres du dernier état parce qu'ils sont récents et que je les ai présents à l'esprit.

M. STEVENS: Il y a une ou deux choses que j'aimerais à demander à ce témoin avant qu'il ne soit renvoyé.

M. PRINGLE: Je ne suis pas pour renvoyer ce témoin maintenant, mais je vais le laisser aller chercher les documents pour revenir cet après-midi.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'une moitié des directeurs de votre compagnie est nommée par la William Davies Company?—R. Non, pas un seul.

Q. Alors ce rapport-ci n'est pas exact?—R. Non, c'est là un rapport des deux premières années.

Q. Pour 1917?—R. Oui.

Q. La compagnie Davies avait coutume de nommer la moitié des directeurs?—R. La compagnie William Davies possédait la moitié des intérêts de notre compagnie à son début et il en a été ainsi jusqu'en avril 1918.

Q. Il y a eu un changement depuis la rédaction de ce rapport?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Avez-vous en mains les documents voulus pour nous dire la quantité des marchandises en magasin? Et vous comprenez aussi que je désire toucher la question de la fabrication de l'oléomargarine?—R. Oui.

Q. Avez-vous tous ces renseignements?—R. Je n'ai pas les chiffres en détails mais je crois pouvoir vous donner tous les renseignements que vous désirez.

Q. Relativement au coût de la fabrication de l'oléomargarine et à son prix de vente?—R. Oui; le Dr McFall, division du coût de la vie, était à Toronto hier et nous avons discuté cette question ensemble.

Q. Ce serait beaucoup plus satisfaisant pour le comité si vous aviez tous ces chiffres ici afin que nous procédions avec une certaine mesure de précision.

M. Stevens:

Q. Est-ce que vous n'avez pas apporté de documents avec vous du tout?—R. Non.

Q. Cette citation indiquait bien clairement ce que l'on attendait de vous?—R. Je croyais qu'il s'agissait des renseignements concernant le beurre.

Q. Cette citation se lit ainsi: "Vous devrez apporter et produire la dernière feuille de bilan. Et de plus vous apporterez et produirez votre dernière feuille de balance indiquant vos achats de beurre par wagons pour l'année 1918. Indiquant le coût des dits achats, le nom de qui le beurre est acheté, indiquant le prix reçu pour ce beurre, la date de sa réception et la date de sa vente."

Q. Quels renseignements pouvez-vous rassembler d'ici à trois heures cet après-midi, ou sera-t-il nécessaire d'ajourner votre examen pour avoir tous ces renseigne-

ments?—R. Je crois que je puis vous procurer tous les renseignements que vous avez demandés jusqu'ici.

Q. Etes-vous en état de nous répondre au sujet de l'oléomargarine, du beurre et de l'entreposage d'autres articles?—R. Oui.

Q. Vous êtes en état de nous éclairer à ce sujet?—R. Je le crois.

M. PRINGLE: Si le comité le désire je vais continuer, mais il me semble qu'il est de beaucoup préférable d'avoir les renseignements sur l'organisation de la compagnie et le montant des profits, et le reste, et en comparer les montants d'année en année et d'entrer ensuite dans les détails de votre commerce et voir exactement ce que vous faites et d'où vous viennent ces profits.

Le TÉMOIN: Les feuilles de bilan n'ont rien à faire avec la question relative à l'entreposage de marchandises.

Le PRÉSIDENT: Est-ce que nous ne sauverions pas du temps en faisant subir au témoin un seul examen cet après-midi. Si nous continuons maintenant, il me semble que nous aurons une répétition de la même preuve.

M. PRINGLE: J'aimerais à savoir combien cette compagnie fait d'argent, puis en venir à la méthode qu'elle a adoptée et comment cet argent est réalisé et sur quels produits.

Le TÉMOIN: Je m'efforcerai de vous donner tous ces détails. Je crois approximativement savoir ce que vous désirez. Je ne puis pas donner de détails quant aux inventaires des marchandises en entrepôt, mais si vous voulez me donner une idée de la nature des renseignements désirés à ce sujet je puis téléphoner à Toronto facilement et avoir ces détails.

M. PRINGLE: Vous faites mieux de téléphoner à Toronto et obtenir des détails concernant les marchandises en entrepôt.

Le PRÉSIDENT: Nous désirons savoir la quantité des approvisionnements en mains pendant les mois de 1918 et à venir jusqu'au dernier état que vous avez pour l'année 1919.

Le TÉMOIN: Ces détails sont déposés à la division du coût de la vie.

M. PRINGLE: Obtenez-les du Dr McFall afin que nous puissions les déposer au dossier.

Le PRÉSIDENT: Les prix des articles à leur entrée en entrepôt et les prix à leur sortie de l'entrepôt et combien de temps ces effets sont restés en entrepôt?

Le TÉMOIN: Il n'est pas facile de suivre les transactions individuelles dans les affaires d'entrepôt, mais nous pouvons obtenir les quantités.

M. Pringle:

Q. Vos prix semblent avoir baissé de $420,000 à $220,000. Est-ce que cela n'était pas dû au contrôle exercé par le gouvernement?—R. Non, ce n'était pas cela, monsieur.

Q. Est-ce que le gouvernement n'a pas exercé de contrôle pendant la dernière année et demie?—R. Oui. Mais c'était seulement sous le rapport....

Q. Le fait demeure que vos bénéfices sont baissés d'environ $200,000?—R. C'était seulement sous le rapport d'une certaine partie de notre commerce.

Q. Quand vous aurez obtenu tous ces renseignements il vous sera possible d'expliquer peut-être comment vous avez fait ces $420,000, et comment vous êtes tombés à $200,000 dès que le gouvernement a commencé à exercer un certain contrôle?—R. Oui, je pourrai avoir tout cela.

Q. Allez au bureau du Dr McFall et préparez ces états?—R. Oui.

Le témoin se retire.

[M. J. S. McLean.]

E. R. Fisher, est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Quel est le nom de votre firme?—R. E. R. Fisher.

Q. Vous êtes la firme?—R. Oui.

Q. Et vous faites affaires à Ottawa; les vêtements et articles pour hommes constituent votre ligne de commerce à peu près?—R. Ainsi que les vêtements pour garçons.

Q. Vous conduisez un commerce d'habillements?—R. Oui.

Q. D'hommes, de garçons et aussi de mercerie?—R. Oui.

Q. Votre magasin est peut-être le plus considérable d'Ottawa?—R. Peut-être.

Q. L'un des plus importants toujours?—R. Oui.

Q. Achetez-vous vos habillements directement des fabricants ou avez-vous vos propres ateliers où vous les confectionnez?—R. Nous les achetons tous des fabricants de gros.

Q. Et je suppose que vous faites affaires avec plusieurs des marchands d'habillements en gros les plus importants du Canada?—R. Oui, monsieur.

Q. Les prix des habits sont montés pendant les deux ou trois dernières années?—R. D'une manière très accentuée.

Q. Quelle a été l'augmentation disons depuis 1915, l'année qui a suivi la déclaration de la guerre? Quelle a été l'augmentation entre 1915 et 1916?—R. Eh bien, c'est bien difficile à dire. Dans plusieurs lignes de marchandises il n'y a pas eu d'augmentation dans les magasins de détail, parce que le marchand avait, avant cela, fait son approvisionnement de marchandises régulières et avait mis ces marchandises de côté pour la protection de ses clients et pour se protéger lui-même afin de conserver la confiance du public acheteur.

Q. De sorte qu'en 1915 vous aviez en mains une assez bonne quantité de marchandises?—R. En 1915 et en 1916.

Q. A des prix raisonnables?—R. Oui.

Q. Je suppose alors qu'il y eut une augmentation appréciable en 1917?—R. En 1917 et 1918.

Q. Quelle a été l'augmentation en 1917-18?—R. Oh, je dirais approximativement cinquante pour cent.

Q. Un habillement que vous pouviez vendre vingt dollars en 1916 vaut à présent trente dollars?—R. Oui, aisément.

Q. Est-ce que votre pourcentage de bénéfice a augmenté ou est-il le même qu'en 1916?—R. Bien, pour pour le bénéfice du comité j'ai demandé à mon comptable de préparer un état pour les quatre années précédant la guerre—c'est-à-dire 1911-12-13-14 et aussi pour 1915-16-17-18.

Q. Faites-moi voir cet état. (Le tableau est passé à l'avocat.) L'état que vous venez de me transmettre couvre la période du 1er février 1911 au 31 janvier 1912 et indique le gros total des ventes et des profits dans le département de la mercerie et le gros total des ventes et des profits dans le département des habillements. Puis, vous avez le total des ventes pour les années. Le gros total des ventes est de $102,028.83 et le gros profit représente $25.292.21, votre profit net étant de $9,456.30, indiquant un profit net sur le gros total des ventes de 9-26?—R. C'est bien cela.

Q. En 1912, c'est-à-dire l'année finissant le 31 janvier 1913 et commençant le 1er février 1912, le gros total des ventes est de $122,026.26, les gros profits sont de $28,623.64; les profits nets de $9,549.98, soit un profit de net 7-81 pour 100. Votre année suivante à partir du 1er février 1913 jusqu'au 31 janvier 1914, indique un gros total pour les ventes de $131,867.74; pour les gros profits de $32,890.79; votre profit net étant de $11,925.21, soit un pourcentage net de profit net sur le gros total de ventes de 9.4 pour 100.

[M. E. R. Fisher.]

M. Nesbitt:

Q. Quelle est la moyenne?—R. J'ai fait préparer cela pour le comité.

M. Pringle:

Q. Nous pouvons mettre cet état au dossier. Cet état s'étend jusqu'à l'année finissant le 31 janvier 1919. La moyenne du chiffre d'affaires pour les huit années était de $140,000?—R. C'est la moyenne pour chacune de ces huit années.

Soit une moyenne de 23 pour 100 y compris les dépenses additionnelles. Quelle a été la moyenne de votre pourcentage?—R. 7.61 est le profit net pour toute la période.

M. Euler:

Q. C'est-à-dire sur le chiffre d'affaires?—R. Sur le chiffre d'affaires.

M. Nesbitt:

Q. Quelle est votre moyenne pour vos grosses dépenses?—R. Les grosses dépenses représentent 27 et quelque chose.

Q. En moyenne?—R. 27,23.

M. Pringle, C.R.:

Q. Avez-vous un état indiquant votre profit net sur le capital?—R. Je n'en ai pas. Je n'ai rien préparé à ce point de vue, M. Pringle. Mon commerce a débuté bien humblement et je m'attends bien à ce que le profit net sur le capital réalisé pendant la première année était plus élevé que pendant les années subséquentes.

M. Euler:

Q. Combien de marchandises gardez-vous en mains?—R. A venir jusqu'à présent la quantité des marchandises que j'ai en mains a diminué de jour en jour, à cause des marchandises régulières que nous avons mises de côté en 1915 et 1916, dans nos salles de réserve, et c'est ce matériel que l'on descend. Tout cela est sur les rayons. J'oserais dire que mon fonds de commerce est aujourd'hui de $75,000, et il est bien moins considérable qu'il y a un an ou deux.

M. Nesbitt:

Q. Quel est votre placement d'argent en moyenne pour ce roulement?—R. J'oserais dire $65,000 ou $70,000 pour ce terme-ci. Nous ne faisions pas de grosses affaires les premières années.

M. Pringle:

Q. Prenez un habillement qui vous coûtait, disons, $20 avant la guerre. Probablement que c'était un habit de bonne qualité. Combien cet habillement vous coûte-t-il aujourd'hui du marchand de gros?—R. Il coûterait au moins de $30 à $32.

M. Nesbitt:

Q. C'est cela qu'il vous coûterait?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Nous avons eu ici un monsieur, l'autre jour, et il nous a laissé des échantillons d'étoffe?—R. Relativement à ce point en particulier il m'a été donné d'être assez heu-

[M. E. R. Fisher.]

reux d'entendre le témoignage de M. Forbes, et j'ai apporté un habillement fait avec de l'étoffe de laine (montrant l'habillement). J'oserais dire que cette étoffe est une étoffe d'environ 14 onces et cet habillement se vend aujourd'hui dans mon magasin $25 au détail. Cela est dû au fait que nous avons mis de côté une couple de cents de ces habillements, alors qu'on pouvait les acheter à des prix raisonnables. J'en achèterais 500 aujourd'hui, si vous me les trouviez, et je paierais $25 pour chaque habillement, mais je ne puis en obtenir.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que vous les vendez $24?—R. $25. Le fonds de commerce du marchand détailleur se vide rapidement et il ne peut pas prendre l'argent. Je ne crois pas que 50 pour 100 des marchandises régulières qui sortent de mon magasin pourraient être remplacées sur le marché aujourd'hui.

M. Euler:

Q. De combien a augmenté le prix des habillements?—R. De 50 pour 100 aisément. Je parle des marchandises que nous avons eu à acheter de temps à autre durant les deux ou dix derniers mois, ou huit derniers mois, parce que les prix ont augmenté énormément, et un habillement de $45 aujourd'hui ne donne aucunement raison de se vanter même s'il est fait par un tailleur de première classe.

M. Pringle:

Q. (Montrant des échantillons au témoin.) Choisissez donc l'échantillon des étoffes de Forbes dont cet habillement a été fait?—R. Je ne l'ai pas ici. C'est une étoffe plus légère que celle-ci.

M. Stevens:

Q. L'étoffe était plus fine, je crois?—R. Je crois que j'ai quelque chose de plus fin que tout ce que vous avez ici en fait d'échantillons. Toutes ces étoffes sont vendues à tant d'onces à la verge, 12 onces ou 14 onces.

M. Pringle:

Q. J'oublie dans le moment quel est le prix que Forbes a mentionné?—R. Si je me rappelle bien, il a dit qu'il vendait à $2.25 la verge.

M. STEVENS: Non, non; c'est quelque chose comme $4.

Le TÉMOIN: Je vais vous donner l'histoire d'une étoffe comme celle-ci (montrant l'échantillon) que j'avais coutume d'acheter de W. R. Johnston, de Toronto. Le numéro était 352 et 357 et c'était du matériel supérieur à celui-ci. Je parle à présent de 1911 et 1912. Nous avions coutume de donner à chaque saison une commande de 400 à 500 habillements en étoffe comme celle-ci, faits par Forbes. Nous avons acheté de W. R. Johnston à $13 l'habillement et nous l'avons vendu à $18 au détail.

M. Pringle:

Q. Qu'auriez-vous à payer aujourd'hui pour le même habillement?—R. Je ne crois pas que M. Johnston ne pourrait me demander moins de $25 ou $27.

M. Stevens:

Q. Vous voulez dire tout fait?—R. Tout fait. Nous devons tous reconnaître que le prix de la main-d'œuvre, aujourd'hui, compte pour beaucoup dans le prix de la confection d'un habillement.

[M. E. R. Fisher.]

M. Euler:

Q. Combien paieriez-vous pour cet habillement, aujourd'hui?—R. Je serais heureux d'en avoir 500 à vendre à $40.

M. Nesbitt:

Q. Combien y a-t-il de verges dans un habillement?—R. On calcule 3⅜ ou 3½ verges dans le plus en préparant sur la table le matériel pour la coupe de centaines d'habillements à la fois. Vous feriez un mauvais calcul d'acheter moins de 3½ verges; vous pourriez en gaspiller un peu, mais ça monterait à peu de chose.

M. Pringle:

Q. Cette étoffe semble légère?—R. C'est une laine de 12 onces.

Q. Elle est un peu plus lourde que la vôtre?—R. Oui, elle est un peu plus lourde que la mienne, mais je ne crois pas qu'elle soit tout à fait aussi fine.

Q. Relativement à l'état que vous avez déposé, vous diriez qu'en ce qui concerne votre commerce, vous ne faites pas de profits déraisonnables dans la vente des habillements?—R. Mes feuilles de bilan pour huit années l'indiquent, je crois que je suis à peu près au même point.

Q. Seriez-vous en mesure, ou avez-vous assez de renseignements vous permettant de nous dire le coût de cette étoffe à la fabrique? Et nous dire si l'homme qui vous vend, le marchand de gros, fait un bénéfice excessif?—R. Je crois qu'il y a là des profiteurs, mais je ne crois pas que la moyenne des maisons honorables fasse autant de profits qu'en 1914.

Q. C'est l'opinion que vous entretenez, d'après l'expérience que vous avez eue dans votre commerce avec ces maisons, et vous pensez qu'elles agissent avec justice en exigeant un profit raisonnable sur les marchandises qu'elles vendent?—R. Oui, d'une manière générale.

Q. Vous le croyez d'une manière générale?—R. Oui.

Q. Maintenant, non seulement les étoffes sont montées, mais je suppose qu'il est presque impossible d'obtenir aujourd'hui des étoffes importées à des prix tant soit peu raisonnables?—R. Vous ne pouvez pas en avoir, monsieur.

Q. Mais les étoffes canadiennes ont aussi avancé, ainsi qu'il a été démontré l'autre jour, de 30 à 50 pour 100?—R. C'est à peu près cela.

Q. Maintenant, est-ce que la main-d'œuvre pour la confection de ces habillements coûte aussi plus cher?—R. Je ne puis pas parler de cette question avec compétence autrement que de cette manière. La maison "*Fashion Craft*" qui confectionne nos habits faits sur commande dit que la main-d'œuvre est plus cher. M. McFall a dit quelque chose. Je n'ai pas l'état voulu ici, mais j'ai ici la preuve qui réfutera lés avancés de M. McFall.

Q. Ces avancés ont été communiqués au public, et si M. McFall a raison, il est juste qu'il en soit ainsi; mais s'il a tort, et si vous avez quelque chose à dire, vous pouvez le dire?—R. J'avais commencé lorsque M. McFall a fait ses déclarations, les journaux s'adressèrent à moi et je leur ai dit que je ne connaissais rien du tout à ce sujet, que je n'avais aucune suggestion à faire, mais tout de même je connais les faits. Je suis allé à Toronto ce soir-là, et le matin suivant je me présentai chez un des marchands de gros importants et lui ai demandé ce qui en était au sujet de la rumeur qu'il y avait un surplus d'étoffes de laine au Canada et que les prix avaient baissé et il m'a répondu qu'on lui avait refusé des marchandises. Il m'a dit qu'il avait lu l'article, et il rentra à son bureau et m'apporta une liste originale de la compagnie Auburn

[M. E. R. Fisher.]

Woolen, Ltée, de Peterborough, datée du 3 juin 1919. C'est la liste des prix du 3 juin qui se lit ainsi:

"Nous vous envoyons ci-inclus une liste de notre assortiment avec les prix anciens et les prix revisés; à l'avenir, en faisant vos commandes, veuillez vous guider d'après ces nouveaux prix."

Puis vient la liste:

Ligne	Ancien prix.	Prix nouveau.
8002	$2.25	$2.40

et la liste mentionne ainsi 10 ou 11 différentes lignes.

Puis

8006	$2.35	$2.50

Et quatre autres lignes sont cotées dans cet assortiment; puis:

8009	$2.45	$2.60
8013	2.55	2.70
8030	3.15	3.30

et il y a un certain nombre d'assortiments sous ces prix-là. Voilà une des fabriques canadiennes importantes visées par le Dr McFall quand il dit au public que les fabricants de laine réduisent leur prix, et voici la liste de prix de la *Auburn Woollen Company, Limited*, du 3 juin, qui indique une augmentation des prix et je puis vous dire que les autres fabricants sont passablement dans le même cas.

M. Nesbitt:

Q. Je crois que M. McFall a pu se guider, pour parler ainsi, sur le fait que les fils de laine avaient baissé et que les fils de coton baisseraient, eux aussi, probablement?—R. Je ne me rappelle pas très bien cela, mais je ne crois pas que cela puisse justifier une commission d'enquête quelconque sur le coût de la vie de répandre à la volée un avancé erroné, quand cette affirmation n'a aucun fondement.

M. Euler:

Q. Que dites-vous en réponse à ce qu'il dit, quand il prétend qu'il y a un surplus d'étoffes de laine?—R. C'est exactement la question que j'ai posée à Randall and Johnston "Pouvez-vous avoir toutes les marchandises canadiennes que vous voulez"? et éclatant de rire on m'a répondu: "Je prendrais 100 pièces de marchandises canadiennes si on me les mettait sur le plancher aujourd'hui et je ne marchanderais pas pour le prix. J'en ai un si grand besoin." Les moulins n'accepteront pas toutes les commandes que veulent leur envoyer les fabricants, les prix sont élevés et ils ne veulent pas garantir la livraison.

M. Stevens:

Q. Comme question de fait, et les hommes d'affaires, et les fabricants nous ont dit l'autre jour qu'ils étaient complètement arrêtés et qu'ils ne pouvaient plus accepter de commandes?—R. C'est le cas, je le sais, et s'ils sont arrêtés, complètement, ils ne peuvent pas répondre entièrement aux besoins de ceux qui leur donnent les commandes et ils doivent en refuser. Mais il y a l'offre de W. R. Johnston, de Randall and Johnston, qui s'engagent à ne pas marchander sur le prix s'ils veulent déposer une centaine de pièces sur le plancher de son entrepôt, mais le fait est que s'il commandait 100 pièces sa commande serait réduite probablement à 50.

[M. E. R. Fisher.]

M. Pringle:

Q. Je crois, si je me rappelle bien, que les représentants des différentes maisons, et surtout celui de la compagnie Forbes, ont dit qu'ils pourraient faire plus d'argent en acceptant les commandes américaines, mais qu'ils savaient qu'en les acceptant ils seraient dans l'impossibilité de répondre aux besoins de leurs clients canadiens et que, par conséquent, ils n'ont point recherché cette clientèle?—R. C'était patriotique de leur part.

Q. J'ai écouté ce témoignage et j'ai été frappé, et ainsi que M. Stevens l'a dit, je crois que les membres de ce comité ont dû certainement être frappés aussi du fait que la preuve démontre qu'il n'y a pas de surplus de lainages, qu'au contraire ils ont une grande difficulté à fournir aux fabricants d'habillements les étoffes voulues et que s'ils avaient accepté les commandes américaines—les fabricants canadiens n'auraient pas été en position d'obtenir le matériel qu'ils ont réussi à avoir jusqu'à date.

Q. D'une manière générale vous êtes dans le commerce de la confection d'habillements, et vous vous intéressez aux questions de ce genre, maintenant seriez-vous prêt à dire que probablement le Dr McFall a été mal renseigné?—R. Oh, assurément.

Q. Et qu'il n'y a présentement aucun surplus de marchandises de laine?—R. Il n'y en a ni ici ni en Angleterre.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'il n'y a pas dans le moment une demande anormale à cause du grand nombre de soldats qui nous reviennent?—R. Je ne le crois pas, je ne crois pas que c'est là la raison; je ne crois pas qu'il y avait une demande anormale en 1913 et tous ces hommes qui nous reviennent maintenant étaient alors au pays en 1913. Comme de raison, ils nous reviennent à présent et désirent des habits civils, mais je ne dirais pas que la demande de ce côté est anormale.

Q. La seule chose est que ces articles sont demandés maintenant tous à la fois, tandis qu'alors la demande couvrait une plus longue période?—R. Je suppose qu'il faut remplir leur demande dans un délai plus limité.

M. Pringle:

Q. Et un grand nombre de personnes, aussi, portent leurs vieux habits, me dit-on?—R. Oui, j'en ai eu connaissance de cette manière-ci: un homme est entré l'autre jour dans mon magasin et je lui ai dit: "Vous avez un nouveau par-dessus, Jim," et il me répondit: "Oui, il me coûte $15; j'ai pris le vieux pardessu sque vous m'avez vendu il y a quelques années et je l'ai fait retourner par le tailleur."

Q. Je suppose que le pardessus que vous vendiez quinze dollars il y a quelques années se vendrait aujourd'hui trente-cinq?—R. Il n'y a pas tant de différence que cela pour les pardessus.

Q. Vingt-cinq dollars?—R. Oui, facilement.

M. Euler:

Q. Si vos habillements ont plus que doublé de prix, n'en serait-il pas de même pour les pardessus?—R. Non, les pardessus ne semblent pas avoir augmenté dans la même proportion, mais j'en ignore la raison.

Q. D'une manière générale vous vous y entendez assez bien dans le commerce d'habillements dans la ville d'Ottawa?—R. Oui, en tant que mon commerce est concerné.

Q. Et vous connaissez assez bien les prix que demandent les autres marchands qui font le même commerce?—R. Oui, je les vois dans leurs vitrines.

[M. E. R. Fisher.]

Q. Pensez-vous qu'il y a—pour se servir d'un terme employé bien souvent—des profiteurs parmi les marchands d'habillements dans la ville d'Ottawa?—R. Je ne le pense pas.

Q. Croyez-vous qu'ils ne font que recevoir une marge raisonnable de bénéfice sur leur chiffre d'affaires?—R. C'est tout ce qu'ils font, monsieur. Je crois qu'il en est ainsi dans tout le Canada. Je crois fermement que si le marchand détailleur de ce pays n'avait pas utilisé chaque dollar qu'il avait et chaque dollar qu'il a pu emprunter, mendier, faire ou voler, pour acheter les lignes régulières de marchandises de bonne heure pendant les années 1914 et 1915, alors qu'il y avait un surplus de matériel dans le pays, il ne vous serait pas possible d'aller aujourd'hui dans un magasin quelconque et d'y acheter un habillement tout laine pour $25. Je le crois et je ne pense pas qu'il y ait aucun de ces marchands qui ont augmenté sensiblement leurs prix, ou qui, dans la plupart des cas, aient fait l'office de profiteurs. Ils ne l'oseraient pas.

M. Nesbitt:

Q. Il y a une trop grande concurrnce?—R. Ils surveillent l'intérêt de leurs clients et de leur commerce, et il leur faut conserver la confiance du public. Un jeune homme rentre au magasin aujourd'hui et me donne quarante-cinq dollars pour un habillement. Je lui dis exactement où il en est. Il exige les boutons et les coutures du dernier goût· C'est justement le type qui aujourd'hui paie des prix élevés pour ses habits. L'homme qui achètent les lignes régulières, qui se contente de porter le gilet uni à trois boutons, que le marchand a gardé en réserve il y a deux ou trois ans—mais qu'il ne peut pas acheter aujourd'hui—peut avoir un bon habillement pour vingt-cinq dollars, mais le marchand ne peut pas retourner en arrière et acheter du matériel semblable à celui qu'il vient de vendre.

M. Euler:

Q. L'échantillon qui est produit est tout laine?—R. Oui.

Q. Et un habillement comme cela se vendrait vingt-cinq dollars?—R. Je ne crois pas que vous puissiez l'avoir pour quarante-cinq.

M. Nesbitt:

Q. Vous n'êtes pas un fabricant?—R. Non.

Q. Cet homme dit que le matériel se vend à $4.25 le yard et il y a trois yards et demi dans un habillement, ce qui fait $14.88?—R. Avez-vous une idée quelconque du coût pour la confection?

Q. C'est ce que je désire trouver?—R. La maison *Fashion Craft* a été bien raisonnable pendant la guerre. Je crois qu'elle a toujours été raisonnable. Je crois qu'elle vise à du sept pour 100 comme étant la limite du profit qu'elle désire retirer de son commerce. Elle prétend qu'elle s'en tient à ce programme. Cette maison me demande pour la confection d'un habillement dans cette étoffe, avec gilet uni à trois boutons, sans doublure de fantaisie ni de soie pour les manches, $21.50 pour la coupe, la doublure et la garniture, et je ne crois pas que lorsqu'elle a fini, avec les prix payés à ses opérateurs qu'elle...

M. Pringle:

Q. Cela fait environ $34?—R. Comme question de fait, j'ai payé à la maison *Fashion Craft* $40 chacun pour trente habillements en matériel uni. Je lui ai payé $40 en dedans du dernier mois pour du matériel bien meilleur que celui-ci, beaucoup plus lourd, plus mou, d'un meilleur tissu partout, et je considère que j'ai payé bien bon marché, parce que je ne pouvais pas m'en procurer à ce prix-là chez les Juifs—qui sont gens à ménager sur la doublure et les garnitures.

[M. E. R. Fisher.]

Q. Vous avez l'air à parler de ces gens plutôt avec mépris?—R. Non, du tout. Par exemple, la maison *Fashion Craft* a une marque de qualité ou le *Twentieth Century* a une marque de qualité et cette qualité est maintenue dans la coupe et dans la garniture. Ils ne feront pas les choses à demi ni ne mettront une doublure de qualité inférieure.

Q. Comment se fait-il que vous puissiez aller aux magasins *Scottish Woollen* et avoir un habillement pour $20?—R. Avez-vous dit un habillement?

Q. Oui?—R. Je n'appellerais pas cela un habillement.

Q. Comment l'appelleriez-vous?—R. Une sale guenille, à tous les points de vue, du matériel, de la doublure, de la coupe, du travail et du fini. Il n'y a rien du travail de tailleur là-dedans.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que ce ne sont pas des marchandises Ecossaises que ces gens vendent à ces prix?—R. Je ne le crois pas. Je ne crois pas qu'ils aient une seule pièce d'étoffe écossaise dans tout leur établissement. Je ne crois pas que vous puissiez acheter une longueur d'étoffe pour le prix que vous payez pour tout l'habillement. Ils ne vendent rien autre choses que des guenilles refaites et ils ne s'attendent pas à vous revoir.

M. Pringle:

Q. Ils vont regretter que je vous aie interrogé à leur sujet?—R. Eh bien, je ne m'en occupe pas. Vous avez eu mon opinion.

M. Reid:

Q. Puis il y a les *Tip Top Tailors*?—R. Oui.

Q. Ils font des habillements pour $21?—R. Oui. Avez-vous jamais vu un homme qui y soit retourné? Je n'en ai jamais vu de ma vie. J'en ai vu rentrer chez moi après avoir payé à ces gens $21 et me dire qu'ils auraient préféré être allés à la Gatineau dépenser leur argent en boisson ou le jeter dans les tuyaux d'égout, parce qu'il leur était absolument impossible de porter cet habillement.

Q. N'est-ce pas un peu fort?—R. Ce n'est pas plus fort que ce qu'ils font à mon égard. Je n'ai jamais acheté de ces habits-là.

Q. Je connais un homme qui a acheté un habillement de vingt et un dollars et il en est parfaitement satisfait, et je crois qu'il y retournera?—R. Je n'en ai pas encore vu qui y soit retourné; il a pu être assez chanceux pour tomber sur un habillement qui lui convienne. Je ne veux pas jeter de la boue sur mes concurrents. Mais je ne les considère pas comme des concurrents; je vends des habillements et eux vendent des guenilles Mes clients reviennent me voir, masi leurs clients ne retournent pas les voir

M. Euler:

Q. Vous croyez qu'il peut y avoir quelque chose en ceci, qu'ils ne paieraient pas leurs tailleurs?—R. Eh bien, ce n'est pas cela. Ils n'en ont pas de tailleurs. Tout ce qu'ils ont ce sont des couturiers. Ils placent un pardessus sur la machine à coudre et ils le cousent comme un sac et le donnent au pressier qui le passe au carreau, et après la première tempête de pluie il n'y en a plus. Ce n'est pas de l'ouvrage de tailleur. Ils n'ont pas de tailleurs.

M. Pringle:

Q. Je ne veux pas vous exposer à commettre de libelle ni de diffamation, et par conséquent je ne vous demanderai rien au sujet de l'homme qui a ses magasins au premier étage, Robinson?—R. Je n'ai rien à dire, monsieur, à son sujet. Il est dans ma ligne. Il aura à répondre pour lui-même.

[M. E. R. Fisher.]

M. Stevens:

Q. J'aimerais à vous poser quelques questions seulement au sujet de votre marge de profit; votre marge est de 27·23 pour 100?—R. Oui.

Q. Sur vos ventes?—R. Oui.

Q. Comment faites-vous ce 27·23 pour 100; ce chiffre semble plutôt élevé?—R. Bien oui, il est élevé, mais si vous considérez la marge du début vous constaterez qu'elle est moins élevée, mais quand il vous faut constamment augmenter votre personnel, si vous voulez avoir un personnel satisfait et bien payé afin que les commis n'aient pas de soucis d'affaires comme celui d'avoir des agents de perception à leur trousse, il faut donner aux employés des salaires amplement suffisants. Ils ont droit à un bon salaire. En général, ils sont un peu au-dessus de la moyenne. Les vendeurs ont besoin d'être assez intelligents. Les salaires sont montés énormément.

Q. En 1911 votre marge était de vingt-quatre et demi et maintenant elle est de vingt-sept?—R. Je ne crois pas qu'elle ait jamais été de beaucoup moins que cela. J'ai toujours payé d'assez bons salaires et eu un personnel de commis satisfaits, des commis qui ne pouvaient pas être embauchés pour aller ailleurs.

Q. Quel salaire vous payez-vous?—R. Je me paye $75 par semaine.

Q. Je ne fais qu'attirer l'attention sur ces faits. Je ne critique pas votre commerce. Vous avez été très franc avec nous, mais vous indiquez vos revenus comme étant d'un peu plus de 7 pour 100?—R. 7·61.

M. Euler:

Q. C'est-à-dire sur le roulement?—R. Oui.

Q. Quel serait-il sur le placement?

M. STEVENS: Je crois que l'état n'indique pas le montant du placement. La somme qui constitue son placement a subi une augmentation graduelle. Il a virtuellement débuté en 1912 et son commerce s'est développé.

M. Stevens:

Q. En 1917 il était de $26,998 et en 1918, de $68,756. Sans aucun doute, ce montant est constitué, comme nous l'avons démontré en d'autres ocasions, par l'accumulation des profits. Ce que je veux démontrer pour le moment c'est qu'il y a une marge de 27 pour 100 et cela signifie 7.61 pour 100; ce 20 pour 100 pour les dépenses est un chiffre très élevé.—R. Bien, il peut l'être, monsieur. Je n'en connais pas la raison, à moins que ce ne soit dû aux bons salaires que nous payons.

M. Pringle:

Q. Vous avez probablement l'un des emplacements les plus dispendieux dans Ottawa?—R. Vous ne pouvez pas calculer cela de cette façon du tout.

Q. C'est là un des item qui a une portée?—R. Il compte en ce sens qu'avec le roulement actuel, mon loyer ne sera pas aussi élevé qu'en 1911 dans le vieux magasin. Le roulement atteint de très grandes proportions.

Q. A combien s'éleverait votre loyer?—R. Entre sept et huit mille dollars.

M. Stevens:

Q. Votre commerce est-il à crédit ou tout au comptant?—R. Nous faisons un peu de crédit.

Q. Avez-vous des mauvais comptes?—R. Bien peu—la moitié de un pour cent.

Q. Avez-vous un service de livraison?—R. Non, nous n'en avons pas. Nous n'avons pas les moyens d'en avoir.

[M. E. R. Fisher.]

M. Stevens:

Q. Alors, ce montant est tout pris par le loyer, l'éclairage et autres dépenses semblables?—R. Eclairage, chauffage et dépenses ordinaires. Il comprend le loyer, les assurances, les annonces, et le reste. Les annonces ne constituent pas un gros montant.

Q. Que dites-vous du coût de la livraison?—R. Chaque paquet nous coûte huit cents pour la livraison. Je constate que notre système de livraison pour l'année s'élèverait à environ mille dollars, et que pour maintenir un service de livraison moi-même il m'en coûterait de trois à quatre mille dollars.

Q. Nous ne pouvons pas vous mettre parmi les profiteurs. Cependant vous avez réalisé un assez bon profit?—R. Sans doute je pourrais réaliser de très bons profits en vendant mes services sur le marché ouvert.

Q. Je doute si vous pourriez faire aussi bien?—R. Je pourrais faire plus d'argent que je n'en ai fait dans mon propre commerce pendant les huit dernières années.

M. Pringle: Tous ceux qui ont vécu à Ottawa savent que M. Fisher a consacré beaucoup d'attention aux affaires depuis des années.

M. Davis:

Q. Y a-t-il eu un grand nombre de faillites dans votre genre de commerce pendant la guerre, en comparaison avec la période d'avant-guerre?—R. Je sais qu'il y a eu bien peu de faillites dans cette ligne d'affaires, je parle de faillites qui auraient pu soulever quelque intérêt. C'est-à-dire parmi les marchands importants. Pendant ces dernières années s'il y avait eu un assortiment d'étoffes en vente sur le marché j'aurais été là pour essayer à en faire l'acquisition. Il n'y a rien eu qui valait la peine.

Q. Pas autant de faillites, alors?—R. Je ne le crois pas.

M. Pringle: Nous pouvons avoir tous ces renseignements dans les rapports de Dun. Les faillites ont été peu nombreuses pendant quelques années.

M. Nesbitt:

Q. Comme question de fait, le commerce de détail a fait plus de progrès et il y a eu moins de faillites que précédemment?—R. Je ne sais pas.

M. Euler:

Q. Est-ce que cela s'applique aux chaussettes, collets, et le reste?—R. Oui, monsieur, ils nous coûtaient bien meilleur marché avant la guerre. Les bas de laine étaient offerts à trois dollars et quatre cents la douzaine et nous les vendions trois paires pour un dollar. C'était une ligne en vogue. Ils nous coûtent mantenant entre onze et douze dollars.

Q. Des marchands canadiens?—R. Non, des marchands anglais, et de gens respectables qui n'étaient pas classés parmi les profiteurs de guerre. C'est un bas au sujet duquel je suis particulièrement bien renseigné.

M. Pringle:

Q. Combien de temps avez-vous été dans les affaires?—R. J'ai ouvert mon magasin le 5 septembre 1905, il y a aura quatorze ans au mois de septembre prochain.

M. McCoig:

Q. Supposez que nous ferions venir ici les *Tip Top Tailors* et qu'ils diraient que leurs habillements de $21 étaient d'une valeur égale à vos habillements de $75, qu'auriez-vous à dire?—R. Si un homme fait des avancés contre la vérité et que la presse

[M. E. R. Fisher.]

lui permet de le faire et que le public est prêt à se laisser berner, qu'on les laisse continuer.

Q. Comment pourrons-nous arriver à trouver qui dit vrai?—R. Venez voir dans mon magasin et demandez à un commis quelconque de vous montrer un habillement de vingt-cinq dollars. Puis allez voir la marchandise qu'ils vous vendent. Je prétends qu'ils ne taillent pas leurs habits du tout. Ils sont cousus comme des sacs et passés au carreau. Les habillements faits à la main par la maison *Fashion Craft* et pour lesquels elle avait coutume de demander dix-sept dollars et demi sont smblables à quelques produits de fabrication canadienne que je vends aujourd'hui vingt-cinq dollars, matériel et tout compris. Les prix anciens ne reviendront jamais en vigueur. Après que les assortiments actuels seront sortis des mains des marchands et qu'ils auront renouvelé leur fonds de commerce, jamais le matériel ne retourera aux prix en vigueur autrefois. Vous ne pourrez plus jamais acheter un habillement fait par un tailleur à vingt et vingt-cinq dollars.

M. Euler:

Q. Le prix de la main-d'œuvre ne baissera pas?—R. Non.

M. McCoig:

Q. On demande aux clients aujourd'hui au-delà de soixante-cinq et soixante-dix dollars pour un habilement?—R. Je le sais. Notre ligne est de quinze à soixante-quinze dollars.

M. Pringle:

Q. Vous n'avez pas d'habillements de quinze dollars?—R. Oui, j'en ai. J'en ai un dans ce colis.

Q. J'ai entendu parler d'une mère de famille qui se plaignait qu'elle avait à dépenser entre trente et quarante dollars pour le premier habillement avec pantalons qu'elle a eu à acheter pour son garçon?—R. Si les femmes font cela, c'est parce qu'elles ne prennent pas le temps de regarder, et c'est bon pour elles. Voici un habillement qu'une mère de famille peut avoir lorsqu'elle veut acheter un habillement avec pantalons pour son garçon. Je ne sais pas si quelque membre de ce comité s'occupe du commerce d'habillements. Elle peut avoir ce matériel dans les grandeurs 31 à 35 pour $15. C'est une bonne étoffe canadienne.

M. Euler:

Q. Comment expliquez- vous cet écart lorsque les *Tip Top Tailors* vendent à vingt-un dollars et ceci est vendu à quinze dollars?—R. Ces habillements ont été mis de côté il y a longtemps.

M. Pringle:

Q. Ce matériel n'est pas de bonne qualité du tout. Vous ne pouvez pas vous attendre à avoir plus de quinze dollars pour cela?—R. Je crois que cet habillement vaut maintenant vingt-cinq dollars dans les magasins de détail. J'aimerais à avoir quelques centaines de ces modèles maintenant à dix-huit dollars ou dix-huit dollars et demi.

M. McCoig:

Q. Comment êtes-vous en mesure de déclarer que les gens du *Tip Top* n'ont pas un assortiment considérable de marchandises de bonne qualité?

[M. E. R. Fisher.]

M. Pringle:

Q. Vous faites des avancés d'une grande portée. Avez-vous vu les marchandises?—R. Je les fais d'après ce qu'un homme m'en a dit. Il avait été joué.

Q. Avez-vous jamais examiné leurs marchandises? Je ne crois pas que vous devriez faire des avancés d'un caractère aussi général, à moins que vous n'ayez une connaissance personnelle de la classe de marchandises dont vous parlez?—R. Je ne fais ces avancés qu'en me basant sur le fait qu'un homme viendra me voir après avoir acheté un de ces habillements et qu'il me dise qu'il ne peut pas porter ces guénilles refaites et désire se procurer un habillement convenable. Il a l'impression qu'il a jeté son argent dans l'égout.

M. Davidson:

Q. Quelle comparaison en faites-vous avec les habits de meilleure qualité?—R. J'oserais dire que nous vendons probablement chaque habillement à dix dollars de moins.

Q. Y a-t-il cette différence?—R. Il y a cette différence entre faire un habillement seul et en faire de grandes quantités.

M. Euler:

Q. Que coûterait le matériel dans un habillement de soixante-quinze dollars?—R. Je crois qu'il coûterait au fabricant huit dollars rendu ici d'Angleterre.

Q. Voux exigeriez vingt-cinq dollars pour le matériel et cela vous laisse une marge de cinquante dollars pour la confection et la garniture?—R. Vous oubliez qu'il y a à compter le profit du marchand de gros et le mien. Nous devons faire un bénéfice

Q. Oui, mais même en comptant cela, il me semble que c'est trop? Qui fabrique ce matériel?—R. W. R. Johnston, de Toronto.

Q. Et le coût en vient à ce chiffre?—R. Oui. Ce sont des habillements tout faits en dehors de quelques lignes, c'est-à-dire au sujet desquels vous pouvez calculer tout le matériel qu'ils renferment.

Q. Combien en coûterait-il pour habiller un gros garçon comme celui-ci (désignant M. Mackie, de Renfrew)? En coûterait-il plus?—R. Je suis prêt à l'habiller pour $25, dans un beau complet de tweed.

Q. Vous ne pouvez pas le faire?—R. Oui, je le puis.

M. Stevens:

Q. Si vous pouvez lui vendre un complet pour $25, je devrais pouvoir l'obtenir pour $15?—R. C'est là une chose que les marchands de gros ne peuvent pas faire. Ils vont jusqu'à $21.50. Vous dites: " J'aime cette étoffe. Je crois que cela paraîtra bien sur un homme de six pieds trois pouces. Je pourrai en faire quatre yards et quart. Une autre fois, je regarde une autre étoffe, et je crois que j'aimerais cela pour une plus petite stature. Je pourrais en tirer quinze complets, et il en faudrait pour chacun deux yards et sept-huitièmes. Ils en arrivent à une moyenne considérable de cette manière.

M. Pringle: Alors, c'est le gros homme qui a l'avantage.

M. Sutherland:

Q. Vous voulez encourager le développement dans les limites voulues.—R. Il n'y a qu'une seule chose, si le comité veut bien me permettre. C'est que McFall a fait trois déclarations inexactes en ce qui concerne mon genre d'affaires. Je ne crois pas que cela soit vrai. Il ne saurait fournir la moindre preuve de ce qu'il a dit. Je suis persuadé qu'il a été mal renseigné, et je crois qu'il ne serait que juste que le comité

[M. E. R. Fisher.]

communique un avis aux journaux qu'il s'est trompé, c'est-à-dire si vous êtes vous-mêmes convaincus qu'il était dans l'erreur.

M. Stevens:

Q. Nous n'avons pas qualité pour juger le Dr McFall ou vous-même. Votre déposition est ici devant la presse, et il n'y a aucun doute que les journaux vont y donner toute la publicité possible. Ce n'est pas notre affaire de juger le Dr McFall, mais nous sommes heureux d'avoir vos vues de la chose?—R. J'ai été tr.s heureux d'entendre ce qu'a dit le président au sujet de certaines choses qui sont publiées dans les journaux. Je ne crois pas qu'il serait bon que la déclaration du Dr McFall fût connue d'un bout à l'autre du pays. Ce n'est pas le temps dans le moment de faire entendre des paroles si inflammables, quand il existe partout tant de mécontentement.

M. McCoig:

Q. Vous n'allez pas croire que nous allons rester inactifs, tandis que vous allez faire votre métier de profiteur?—R. Si cela est vrai, indiquez-nous la chose. Dans les commencements, vous avez surpris le profiteur qu'il fallait. Ce fabricant de tissus, depuis le temps qu'il en fabriquait, avait cherché à tirer avantage du marchand de détail. Dans ce cas-là, c'était bien du profitage. Le commerce de détail a été exonéré. Je ne crois pas que personne puisse accuser un détaillant de faire des profits indus avec 7.62 pour 100 sur son volume d'affaires, soit exactement la même moyenne qu'avant la guerre. Si c'est un profiteur maintenant, il l'était aussi avant la guerre.

M. Davidson:

Q. Ce complet est-il en trois morceaux?—R. Oui.

Le témoin est renvoyé.

M. GEORGE E. PRESTON est appelé, assermenté et interrogé:

M. Pringle:

Q. Vous faites partie de la maison *George E Preston & Sons?*—R. Oui.

Q. L'une des plus anciennes maisons de commerce d'Ottawa?—R. A peu près. Holbrook est avant nous.

Q. Vous ne faites que de l'ouvrage de pratique?—R. Oui, monsieur, pas autre chose.

Q. Quelle avance constatez-vous dans les prix d'importation des étoffes?—R. Quelquefois, cela va jusqu'à $3.50.

M. Stevens:

Q. Cela a-t-il été acheté du "jobber"?—R. Je l'ignore, tout ce que je sais c'est que nous tenons à ce qu'on nous livre nos marchandises.

M. Pringle:

Q. Achetez-vous par l'entremise du "jobber"?—R. Nous ne pouvons pas acheter un seul yard du fabricant. Il nous faut avoir recours au marchand de gros ou au *jobber*.

Q. Vous dites qu'il y a eu des avances sur les étoffes importées?—R. Oui, jusqu'à 350 pour 100.

Q. Je crois que les prix ne commencèrent à monter que vers la fin de 1915?—R. Pas avant le commencement de 1915. Avant cela, il n'y avait eu aucune augmentation.

[M. E. R. Fisher.]

Q. Les prix ont-ils toujours continué à monter depuis 1915?—R. Jusqu'au printemps de 1918, alors qu'il y eut une hausse formidable.

Q. Quel fut le pourcentage de hausse au printemps de 1918?—R. Environ 40 pour 100 cette année-là.

Q. Que faut-il payer aujourd'hui pour un complet de première qualité en tissu anglais ou écossais?—R. Vous ne pouvez rien acheter au-dessous de $7.50 le yard. Vous pouvez obtenir une étoffe dépareillée pour $5.50 le yard, mais ce sont là des cas isolés, et si vous n'examinez pas votre marchandise de très près vous vous ferez rouler. Nous ne vendons pas de marchandises domestiques. Toutes nos marchandises sont importées.

Q. Vous dites que les prix vont de $5.50 à $7.50 le yard?—R. Nous ne pouvons rien avoir à moins de $7.50 le yard, sauf des lots d'occasion.

Q. Vous faites un commerce spécial? Un certain nombre de vos pratiques sont avec vous depuis des années?—R. Oui. Le prix le plus élevé que nous ayons payé est $10.90 le yard.

Q. Vous dites que vous ne pouvez rien avoir qui puisse faire votre affaire à moins de $7.50 le yard, sauf des lots d'occasion.

Q. Vous avez été forcés d'avancer vos prix?—R. Oui.

Q. Votre marge de profit excède-t-elle ce que vous obteniez à un prix moins élevé? —R. C'est la même chose. Nous ne nous attendons pas de faire autant de profit qu'avant la hausse.

Q. Comment le coût de fabrication d'un complet se compare-t-il avec 1915?—R. C'est 100 pour 100 de plus.

Q. Est-ce la main-d'œuvre qui fait la différence?—R. La main-d'œuvre est aussi plus élevée en proportion.

Q. Et les fournitures?—R. Cela est monté aussi haut que 350 pour 100.

Q. Quel pouvait être le coût de fabrication d'un complet en 1915, et combien en coûte-t-il aujourd'hui?—R. En 1914, nous obtenions $15 pour faire un complet.

Q. Je suppose qu'occasionnellement, quand un client vous apporte son étoffe, vous lui faites faire son complet? Vous obteniez en 1914 pour cela juste $15?—R. Oui.

Q. Et aujourd'hui?—R. De $25 à $30. Nous avions, en 1914, un prix à forfait de $15, et nous obtenons maintenant de $25 à $30, suivant la qualité de l'étoffe.

Q. Payez-vous vos ouvriers à la pièce ou à la journée—R. Nous avons les deux.

Q. Ces salaires sont avancés pour ainsi dire de 100 pour 100?—R. Nous payons notre premier tailleur pour les vestons, $40 par semaine. Nos salaires sont de $22.50 à $40 par semaine.

Q. Pour la main-d'œuvre?—R. Oui.

Q. Vous avez nombre d'autres employés? et à propos des femmes? Les salaires des femmes sont-ils aussi augmentés?—R. Nous avions l'habitude de payer 75 cents pour les pantalons avant la guerre, pour les pantalons ordinaires.

Q. Vous demandez de $50 à $60 pour un complet de première qualité fait d'une étoffe importée?—R. Oui.

Q. Et vous dites que l'étoffe vous coûte de $7.50 à $10.50 le yard, et qu'un complet prend à peu près trois yards et un huitième—R. Non pas. Nous calculons d'après la mesure anglaise de trois yards et quart. Nous obtenons des mesures plus courtes, mais c'est occasionnellement pour de plus petites tailles. Nous achetons en longueurs de deux ou trois complets.

Q. Votre matière première vous coûte $32.50?—R. A peu près cela.

Q. Puis le coût de fabrication représente de $25 à $30? Cela nous amène à $57.50 R. Oui.

Q. Vous devez vendre de très beaux complets, fabriqués avec des étoffes importées, à compter de $50?—R. La moyenne est de $50 à $60, mais nous avons un bon nombre de complets cette année que nous vendons $65. Je vais vous montrer un échantillon d'une étoffe pour laquelle il nous faudra demander $75.

[M. Geo. E. Preston.]

M. Stevens:

Q. Votre prix de $25 à $30 pour fabrication et fournitures comprend le profit, n'est-ce pas?—Oui, nos profits sont compris là-dedans. Ce prix était de $2.75 avant la guerre. Maintenant, c'est $11.50 le yard. Nous avons acheté cela en gros à $2.75 avant la guerre. Le prix le plus bas est maintenant $10.90. Cela a été acheté avant que l'armistice fut signé, en novembre. Après cela, il a fallu payer $11.60 le yard, et ils ne se sont pas donné la peine d'établir des listes de prix depuis ce temps-là.

Q. Que considérez-vous être un profit équitable, déduction faite de toutes dépenses extraordinaires et de la main-d'œuvre, et ainsi de suite?—R. Nous avions 33 et un tiers pour cent sur tout, main-d'œuvre et tout.

Q. Là-dessus vous prenez vos frais indirects?—R. Quand on surveille son affaire de près on peut faire de l'argent. Si non, on en perd.

Q. Vous voulez dire qu'il n'y a pas de tailleurs qui deviennent millionnaires?—R. La seule manière de faire de l'argent est de vous y mettre dès huit heures du matin, et de rester à l'ouvrage jusqu'au soir.

M. Nesbitt:

Q. Combien pourrait coûter un complet, dont l'étoffe revient à $8 le yard?—R. Soixante dollars.

Q. Et s'il en coûte $25 pour le faire cela ne comprend pas votre profit?—R. Oui, ce complet coûte de $28 à $30 de façon.

Q. $28 pour l'étoffe et $25 de façon, cela fait $53, mais vous vendez cela $60?—R. Vous ne nous allouez pas de profit pour l'étoffe. Nous tenons des marchandises en stock pour trois ans. Nous avons vendu pour $35 des complets que vous ne pourriez pas vendre pour $50 aujourd'hui au prix où sont les étoffes. Nous haussons nos prix à mesure que s'élèvent les prix de main-d'œuvre et de fabrication.

M. Pringle:

Q. Cette carte est de Peebles, de Lowe Macdonald et compagnie. Il y a des échantillons avec les prix. Ce sont là des tissus anglais garantis, et ces prix, comme vous dites, sont de 300 à 350 de plus qu'en 1914?—R. Oui. Ces prix furent établis avant la guerre à $1.75 le yard, et maintenant vous ne pouvez rien acheter au-dessus de $7.50 le yard. Il y a de la toile qui va dans le complet, qui valait 15 cents le yard avant la guerre, et maintenant vous ne pouvez pas acheter cela au-dessus de 75 cents le yard. Voici de la toile d'Irlande. Nous avons acheté cela à la caisse à raison de 15½ cents le yard. C'est aujourd'hui le même prix que l'autre, et il n'y a aucune différence soit que nous achetions au rouleau ou à la caisse. C'est là où nous avons fait de l'argent. Il y a de cela quelques années, celui qui avait des capitaux aurait pu faire de l'argent en achetant par lots et en payant argent comptant.

M. Devlin:

Q. Où achetez-vous cette toile?—R. D'un importateur.

Q. En Irlande?—R. Oui.

Q. Ou Londres?—R. Non.

Q. Etes-vous certain de cela?—R. Ils ne peuvent pas fabriquer cela facilement.

Q. Vous en êtes certain?—R. Je n'aimerais pas à faire serment, mais cela est comme si vous achetiez de la soie allemande. La seule garantie que nous avons c'est que cela est marqué de la toile de Belfast. Si nous achetions du fabricant, nous saurions exactement où nous en sommes.

Q. Croyez-vous que des profits déraisonnables sont demandés par les tailleurs en cette ville?—R. Non. Il y a très peu de tailleurs qui, après avoir déduit leurs frais généraux, puissent se vanter de faire plus qu'un salaire raisonnable. La seule manière d'y arriver est de se mettre à l'ouvrage dès huit heures du matin.

[M. Geo. E. Preston.]

M. Pringle:

Q. Je puis en parler en connaissance de cause, car M. Preston se lève matin.—R. Oui, je rencontre M. Pringle vers 7 heures 45 tous les matins.

Q. Combien avez-vous d'employés?—R. Nous employons 20 hommes et 40 femmes.

Q. Et vous dites que la hausse des prix est due à la hausse du coût des matières premières et de la main-d'œuvre?—R. Il ne saurait y avoir le moindre doute de cela. En ce qui concerne la main-d'œuvre, vous ne pouvez pas en venir à bout. Ils ne livrent pas les marchandises. Celui qui travaillent à la semaine ne se morfondra pas au travail.

Q. Obtenez-vous autant de vos employés qu'avant la guerre?—R. Non, il y a une différence de près de 25 pour 100.

Q. En d'autres terme, il y a une augmentation de 100 pour 100 pour la main-d'œuvre, et il ya une diminution de 25 pour 100 dans la production. Vous êtes sûr de cela?—R. J'en suis presque sûr.

M. Euler:

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. Nous avons eu une grève l'automne dernier. Nous avions un homme qui travaillait pour nous depuis vingt ans, et nous lui avions toujours payé un bon salaire. Alors ils s'organisèrent et se mirent en grève durant deux semaines et demie. Cela est dû à l'agitation qui règne par tout le pays. Il est très difficile de retenir ses employés. Il m'a fallu l'autre jour arrêter un homme qui parlait de syndicalisme durant les heures de travail. Je lui dis alors que s'il voulait parler de cela, il n'avait qu'à le faire au dehors, mais pas chez moi. Nos employés ne nous donnent pas la quantité d'ouvrage qu'il faudrait maintenant.

M. Pringle:

Q. Pourquoi n'achetez-vous point des étoffes canadiennes?—R. Cela ne nous rémunère pas autant.

Q. Forbes fabrique de bons tissus?—R. Quand même nous aurions un million de dollars nous ne pourrions pas rien acheter de lui. Il ne veut pas nous vendre, ni pour crédit ni pour comptant. Nous ne pouvons acheter que de l'*Expert Woollen Mills*, de la Nouvelle-Ecosse. Il nous faut acheter chaque fois de l'intermédiaire.

M. Stevens:

Q. Qu'avez-vous à payer à un intermédiaire pour un tissu comme celui-ci?—R. Nous n'en voudrions pas. Ce n'est pas d'assez bonne qualité pour nous.

Q. Et celui-ci?—R. C'est mieux mais c'est encore un tissu trop raide. Nous avons de cela en stock autant que nous pouvons. Ce tissu est fabriqué pour une fin particulière. C'est supposé être un tissu d'excellente durée, mais Forbes a encore mieux que cela. Nous avions l'habitude d'acheter cela pour $6.50 le yard. Je ne crois que l'intermédiaire prenne un autre yard à $6.50. Il y en a un qui refuse de prendre des commandes. Nous payons $5 le yard à l'intermédiaire. Il n'y a pas d'autre moyen d'y arriver. Ce tissu est fabriqué de cette manière. Ce bleu finit par reluire. C'est le gris qui donne le plus de satisfaction, car cela ne reluit pas.

M. Devlin:

Q. Combien en coûterait-il pour confectionner un complet avec cela?—R. Je n'aimerais pas à coter un prix, car j'ai un tissu à $5.50 le yard.

Q. Donnez-nous une idée?—R. Cela vaudrait de $50 à $55 pour façon ordinaire. Nous avons de meilleurs tissus que cela en stock. Nous avons tout vendu dans les dernières semaines. Vingt-cinq pour 100 de notre clientèle viennent nous voir, et alors

[M. Geo. E. Preston.]

il faut des marchandises. La guerre a été une excellente chose pour les fabricants de lainages. Tout s'est vendu à de bons profits, et les intermédiaires ont été forcée de sortir des affaires, et cela nous a donné notre chance.

M. Pringle:

Q. Vous considérez que l'intermédiaire est celui qui touche les gros profits?—R. Mais, parfaitement. Il n'a pas besoin d'être là du tout.

Q. Vous êtes d'avis que le marchand de détail devrait avoir le droit d'acheter directement du fabricant?—R. S'il a l'argent, et qu'il puisse y mettre le prix, il devrait être libre de le faire.

M. Nesbitt:

Q. Les marchands de gros disent que si le tailleur allait voir le fabricant, comme il ne peut pas commander de grandes quantités d'une classe ou qualité quelconque de marchandises, et qu'il est obligé d'avoir plusieurs catégories afin que son client puisse avoir un bon choix, il ne pourrait pas acheter une quantité suffisante d'une catégorie quelconque pour pouvoir acheter du fabricant à meilleur marché qu'il ne le pourrait du marchand de gros?—R. Chaque marchand-tailleur offre en vente les principales catégories de marchandises. S'ils pouvaient vendre ces marchandises aux prix du fabricant nous serions en mesure de réduire le coût considérablement. Un rouleau de tissus n'est pas une grosse affaire. Cela coûte de six à dix dollars le yard. Est-ce que ce ne serait pas suffisant pour intéresser les fabricants?

M. Pringle:

Q. Avez-vous une idée de ce que touche l'intermédiaire?—R. Il retire 35 pour 100.

Q. Il touche 35 pour 100. De sorte que ce tissu, au lieu de coûter $10 le yard, en coûte $13.50?—R. Ce n'est pas tout. Non seulement retire-t-il 35 pour 100, mais le courtier qui lui a vendu la marchandise touche de un et demi à deux et demi pour 100. Puis il vend ensuite le tissu au distributeur et il retire 35 pour 100 tout ce qu'il veut. Il nous le vend à nous et nous touchons notre 30 pour 100. Quand cela arrive enfin au client...

M. STEVENS: Il n'a plus qu'à tirer la langue.

Le TÉMOIN: Parfaitement.

M. Devlin:

Q. Ces fabriques ont-elles leurs propres voyageurs?—R. Non. Elles emploient un voyageur qui s'occupe de cela en manière de supplément.

Q. Font-elles de l'exportation?—R. Oui, aux Etats-Unis.

Q. En Angleterre?—R. Oui, depuis peu.

Q. Et leurs marchandises sont vendues comme marchandises anglaises?—R. C'est possible. Nous achetons aujourd'hui des worsteds américains.

M. Pringle:

Q. Y a-t-il une demande pour les worsteds des Etats-Unis?—R. Je suppose qu'ils achètent cela parce qu'ils ne peuvent pas avoir de marchandises canadiennes. Ils ne fabriquent pas d'autres tissus. Ils veulent obtenir, coûte que coûte, de nouvelles affaires et ils sont prêts pour cela à nous vendre à meilleur marché qu'à leurs propres gens.

M. Devlin:

Q. Savez-vous si en réalité ces marchandises sont envoyées d'ici en Angleterre, et si, après avoir été vendues comme marchandises anglaises ces marchandises nous sont

[M. Geo. E. Preston.]

renvoyées ici?—R. Non, nous ne faisons nos affaires qu'avec des gens honorables. Ces gens-là sont dans les affaires depuis 200 ans.

M. Davidson:

Q. Représentez-vous certaines maisons anglaises?—R. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour faire de l'argent.

Q. Mais représentez-vous l'une de ces maisons?—R. Non, un agent de chez Stricklands avait l'habitude de venir ici chaque année et nous avons fait quelque chose avec lui.

Q. Font-ils de grosses affaires à Ottawa?—R. Pas très considérables; pas autant qu'ils pourraient le faire dans les circonstances.

Le TÉMOIN (continuant): En Angleterre aujourd'hui vous ne pouvez pas acheter un complet à moins de 12 guinées, soit de $60 à $90.

M. Pringle:

Q. Il y a eu un temps où les Stricklands et autres tailleurs anglais faisaient de grosses affaires au Canada, parce qu'ils pouvaient faire ici de la concurrence?—R. Aujourd'hui il n' y a pas de surplus de production. A venir jusqu'à l'année de la guerre, fabriques et entrepôts regorgeaient de marchandises, que les "jobbers" pouvaient peut-être acheter à 25 ou 50 pour 100 de leur valeur. On nous a soumis des échantillons de marchandises valant $2.45 le yard pour $2. Une fois la guerre déclarée, des mêmes marchandises sont vendues $4 le yard. On a employé de ces tissus pour fabriquer des couvertures ou toutes sortes d'autres choses, et alors le marché s'est trouvé à sec.

M. Davidson:

Q. Votre maison est-elle une compagnie constituée en corporation?—R. Non.

Q. Quel est le capital?—R. Environ $100,000.

Q. Est-ce là le capital primitif?—R. Non, nous avons mis tout notre argent dans les affaires. Nous avons en magasin cent mille dollars de marchandises.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez dit que vous ajoutiez 33 et demi pour 100? Quel a été votre profit net depuis trois ou quatre ans?—R. Douze et quinze pour 100 sur le volume d'affaires.

M. Stevens:

Q. Combien cela s'élève-t-il?—R. Environ cent mille dollars.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez engagé plus de cent mille dollars dans vos affaires?—R. Oui.

Q. Avez-vous fait un profit net de 12 à 15 pour 100 durant la guerre?—R. L'année dernière ce fut 12 pour 100.

M. Pringle:

Q. Cela ne comprend pas ce qui vous revenait, à vous et à votre frère?—R. Oui, mon salaire....

Q. Et vous avez cela en plus de votre salaire?—R. Oui, nous ne pourrions pas faire autant, seulement nous sommes là du matin jusqu'au soir.

M. NESBITT: Tous ceux qui veulent réussir en ce pays doivent travailler du matin jusqu'au soir.

[M. Geo. E. Preston.]

M. Devlin:

Q. Quel est votre loyer?—R. La propriété nous appartient. Il y a un atelier avec cela. Si nous étions sur la rue Sparks, nous paierions de huit à neuf mille dollars.

Le comité s'ajourne jusqu'à trois heures.

Le comité reprend ses séances à 3 heures, sous la présidence de M. Nicholson.

J. S. McLean est rappelé.

M. Pringle:

Q. Vous avez communiqué au comité le memorandum qui vous avait été demandé ce matin. Avant d'examiner cela, pourriez-vous nous donner une idée de votre pourcentage de profits sur le volume d'affaires. Prenez, par exemple, l'année 1914-15. Votre exercice expire à la fin de mars?—R. Oui.

Q. Votre volume d'affaires, cette année-là, paraît s'être élevé à $9,222,739.09. Est-ce que cela représente des dollars?—R. Oui, ce sont des dollars. Les chiffres de la première colonne sont en livres sterling.

Q. Votre profit est de .42 par livre, ou 2.7 pour cent par cent?—R. Oui. Nous exprimons cela pour nous-mêmes comme étant 42 cents par cent livres. C'est là ce que nous calculons, deux cinquièmes de cent par livre.

M. Nesbitt:

Q. C'est 42 cents par 100 livres de viande?—R. Le produit.

M. Pringle:

Q. Pour 1915-16 ce serait 42 cents par 100 livres de produits?—R. C'est cela.

Q. Et votre profit par $100 de votre volume d'affaires est 2·6?—R. Oui.

Q. En 1915-17, il vous est passé dans les mains $35,910,246.03?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. (interrompant): Est-ce 2.06 ou 2.6?—R. Deux et six dixièmes.

M. Pringle:

Q. 1.7 pour cent par cent livres est votre profit sur le volume d'affaires?—R. Oui, c'est-à-dire que, pour chaque cent dollars du volume d'affaires il y a $1.70.

Q. En 1917-18—cela me paraît avoir été votre année la plus fructueuse—vos rentrées se sont élevées à $38,556,291.75, et 25 cents par 100 livres.—R. Oui, 25 cents par 100 livres, soit un quart de cent par livre.

Q. Et votre pourcentage est un et demi ou un et trois quarts?—R. Un et quatre dixièmes.

Q. En 1918-19, le volume d'affaires s'est élevé à $33,316,441.56, et .15 est votre pourcentage par 100 livres?—R. Oui.

Q. Et votre pourcentage en argent est moins que 1 pour cent?—R. Six dixièmes de un pour cent.

Q. Nous ferons bien de consigner cela. Cela fait, voyons votre relevé de profits et pertes depuis 1914. Le premier mémoire communiqué au comité à ce sujet est pour l'année 28 mars 1914 au 1er avril 1915. Votre profit net, cette anne-là—je n'entre pas dans les détails—a été $251,895.93?—R. Oui.

Q. Votre relevé des profits et pertes pour l'année expirant le 31 mars 1916 est $408,232.17, soit l'équivalent d'environ 20 pour cent sur votre capital-actions?—R. Oui.

Q. Votre relevé pour l'année expirant le 29 mars 1917 montre que vos profits ont été $444,357.58?—R. Oui.

Q. Soit approximativement 22 pour cent sur votre capital?—R. Oui.

Q. Pour l'année 1918, vos profits ont été $522,014.15, soit environ 26 pour cent?—R. Oui. Cela comprend le profit sur le capital sans comprendre les réserves. Les réserves, naturellement, porteraient le capital réel engagé dans les affaires cette année-là à quelque chose comme deux millions et demi à trois millions de dollars.

Q. Dans l'année expirant en mars 1919, vos profits sont tombés de $522,014.15 à $206,243.02, soit une différence de plus de $315,000. Pouvez-vous nous expliquer cela?—R. Durant environ huit mois, cette année-là, nous avons traversé des conditions très difficiles. Vous devez vous rappeler que le ministère de l'Alimentation, en Angleterre, avait ouvert un bureau au Canada, et achetait tout notre bacon et notre bœuf. Les prix étaient fixés de mois en mois par une conférence entre les "packers" et le ministère de l'Alimentation, et on arrivait à fixer ces prix en grande partie en les comparant avec les prix payés pour les mêmes produits aux Etats-Unis. Maintenant, il s'est trouvé qu'au Canada la capacité des entrepôts excède de beaucoup ce qui peut être fourni en bétail sur pied, et la partie principale des affaires des maisons de salaisons consistait en la préparation du bacon et de la viande frigorifiée pour le ministère de l'Alimentation pour exportation en Angleterre et en France. C'était là un genre d'affaires dans lequel vous ne faisiez qu'acheter votre bétail. . . .

Q. (interrompant): Quand les règlements du gouvernement sont-il venus en vigueur limitant vos profits à 11 pour 100?—R. En novembre 1917. L'annonce en fut faite précisément avant les élections, mais le décret du conseil ne fut pas rendu avant mars 1918.

Q. Est-ce que cela n'expliquerait pas la différence entre $522,014.15 pour l'année expirant en février 1918 et $206,243 pour l'année 1919?—R. Non, je ne crois pas que cela ait eu rien à faire avec la chose.

Q. Vous dites que ce qui a fait la différence c'est l'intervention du gouvernement britannique?—R. Oui.

Q. Et vous ne retiriez que les prix correspondant aux prix obtenus par les fabricants des Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela ne faisait pas une différence? Les paqueurs des Etats-Unis étaient l'objet d'une enquête, et le gouvernement américain, sur le rapport de la Commission Fédérale du Commerce, prit certaines mesures pour réduire les profits des paqueurs aux Etats-Unis, et cela à son tour fit tomber les prix au Canada. Vous savez qu'il y a eu une enquête de ce genre?—R. Je ne crois pas que cela ait eu le moindre effet sur ce que vous dites.

Q. Ne croyez-vous pas que l'enquête qui a été instituée par le président des Etats-Unis dans une lettre en date du 7 février 1917, enjoignant à la Commission Fédérale du Commerce de s'enquérir et de faire rapport au sujet de la production, de la possession, de la fabrication, de l'entreposage et de la distribution des substances alimentaires, ait eu quelque chose à faire avec cela? Ne croyez-vous pas que cette enquête a eu une influence très considérable pour faire baisser les prix des paqueurs aux Etats-Unis?—R. Autant que je puis savoir, cela n'a eu aucun effet.

M. Nesbitt: Il était en train d'expliquer pourquoi les prix avaient été réduits. Pourquoi ne pas le laisser continuer ses explications?

M. Pringle: Je ne veux pas l'en empêcher.

Le témoin: J'étais justement sur le point de finir. Le point en question c'est que, ayant ces débouchés, la concurrence pour les achats de bétail au Canada était devenue fort vive. Il en était résulté que les prix du bétail sur pied entre les paqueurs en

[M. J. S. McLean.]

étaient arrivés au point que les profits se trouvaient presque supprimés, et cet état de choses dura près de huit mois pour l'année mentionnée dans le relevé.

M. Nesbitt:

Q. C'est le cultivateur qui a eu le bénéfice?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. La loi de l'offre et de la demande règne pour un temps?—R. Oui, je crois que cette loi fonctionne généralement, autant que je puis voir.

M. Pringle:

Q. N'est-il pas résulté aux Etats-Unis—vous êtes probablement mieux familiarisé que moi avec ces conditions—que les paqueurs ont formé une sorte de trust comprenant la compagnie Swift, la compagnie Armour, la compagnie Morris, la compagnie Wilson et la compagnie Cudahy, et qu'ils se sont partagé le territoire et ont tout simplement payé aux cultivateurs le prix auquel ils pouvaient élever leurs bestiaux? Et ces compagnies ont contrôlé 82 pour 100 du nombre de bêtes abattues aux Etats-Unis? —R. Je n'ai pas plus de renseignements là-dessus que vous n'en avez, mais les cultivateurs ont obtenu d'assez bons prix pour leur bétail.

Q. Vous vous rappelez comment ils ont divisé cela?—R. Non. La réponse que font les paqueurs des Etats-Unis c'est qu'ils n'ont rien partagé et qu'il n'y a pas eu de trust. Cependant, je n'ai aucune connaissance de ces faits.

Q. Je ne vois pas que cela serve à grand'chose de discuter tout cela. Jai précisément en main le rapport qui montre les conditions, et la Commission Fédérale du Commerce, si vous vous rappelez, a découvert un memorandum au sujet du trust domestique où tout est consigné, et ils en sont évidemment venus à la conclusion que toute l'affaire était concertée, les prix qu'ils payèrent pour les bestiaux et tout le reste? —R. Je n'ai aucune connaissance de cela.

Q. Y a-t-il une entente de ce genre dans le pays?—R. Absolument aucune. Il n'y en a jamais eu, ni rien qui en approche.

Q. Une autre chose qui a été établie au cours de cette enquête, et que je ne crois pas devoir se passer dans le pays, est celle-ci: C'est que ces grandes corporations comme Swift, Cudahy et les autres, avaient pour ainsi dire le contrôle des petites maisons de salaisons. N'en est-il pas ainsi dans ce pays?—R. Oh, non, il ne s'est pas produit le moindre changement, en ce qui concerne les paqueurs dans l'industrie de la viande au Canada.

Q. Tant que la William Davies Company n'eût pas été mise en cause, est-ce que la William Davies ne contrèlait pas pour ainsi dire votre compagnie?—R. Non, elle ne l'a pas contrôlée. Je suppose qu'on aurait pu dire dans les commencements que c'était une compagnie entreprenante et faisant des affaires considérables, et elle possédait 50 pour 100 des actions de la compagnie. Dans la suite, sa part dans la Harris Abattoir commença à diminuer parce que je fus admis comme actionnaire, et après cela la compagnie ne fut plus qu'une minorité en tant qu'actionnaire et il n'a jamais été prouvé depuis qu'elle contrôlait la direction de la compagnie.

Q. Les actionnaires sont-ils encore une minorité?—R. Non, ils ne possèdent plus aucune action.

Q. Quand ont-ils disposé de leurs actions?—R. En avril 1918.

Q. Etait-ce après l'enquête dans la compagnie William Davies?—R. Oui.

Q. Quelles sont les autres compagnies d'abattoirs dans Ontario?—R. A Toronto, il y a la William Davies, la Matthews Blackwell, la Swift, La Gunns Limited et nous-mêmes.

[M. J. S. McLean.]

Q. La William Davies a-t-elle des actions dans toutes ces compagnies?—R. Autant que je puis savoir—en vérité, j'en suis sûr—ils ne possèdent des actions dans aucune de ces compagnies.

Q. Y a-t-il une entente ou un arrangement quelconque entre vous-mêmes et les autres compagnies au sujet des prix?—R. Non, il n'y a rien de cela.

Q. Un arrangement a-t-il été conclu avec vous en ce qui concerne les territoires où vous achetez votre bétail?—R. Non, aucun.

Q. Aucun?—R. Non.

Q. Si une entente a été conclue aux Etats-Unis au sujet de tout cela parmi les paqueurs, rien de la sorte n'existe au Canada?—R. Non.

Q. Vous êtes tous sur la même base de concurrence?—R. Absolument. Les prix que nous payons sont la meilleure preuve de cela.

M. Nesbitt:

Q. M. Pringle a émis l'avis qu'il y avait une entente aux Etats-Unis parmi les packers. Comment les prix de là-bas pour les porcs et le bétail se comparent-ils avec vos prix ici?—R. D'une manière générale, il est exact que depuis la guerre les prix au Canada pour les porcs ont été de 1 à 2 cents de plus par livre aux Etats-Unis, mais cela s'explique pour diverses raisons. Les porcs, là-bas ne sont pas les mêmes qu'ici. Ce que nous avons au Canada c'est le type bacon, puis ce sont les Yorkshires, les Tamworths, etc., alors qu'aux Etats-Unis ils élèvent une sorte de porc pesant trois ou quatre cents livres. Le bacon de nos porcs se vend à prime sur le marché anglais, et c'est là pourquoi nous payons un prix plus élevé. Une autre raison est que la concurrence est due au fait que la capacité de nos entrepôts dépasse l'approvisionnement, mais l'induction est qu'il existe une entente aux Etats-Unis. Je n'ai pas cependant la moindre connaissance si cela est vrai ou non.

Q. L'année dernière, vous êtes venu sur le marché de Toronto, et vous avez acheté des porcs et vous les avez expédiés aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Par conséquent, vous avez payé plus cher?—R. Il y avait une raison spéciale pour cela. L'Angleterre achetait tout leur bœuf ainsi que le nôtre. Maintenant, vu les conditions qui existaient alors, et qui finirent pas disparaître, l'Angleterre payait un plus haut prix aux paqueurs des Etats-Unis qu'à ceux du Canada.

Q. Pourquoi cela?—R. Parce qu'ils passaient de meilleurs marchés avec eux que nous n'en faisions avec eux. C'était là la seule raison. Finalement, avec l'aide du ministère de l'Agriculture à Ottawa, nous obtînmes que les prix fussent les mêmes des deux côtés.

M. Sutherland:

Q. En quoi consistait la différence?—R. Environ 27 cents. Cela commença à 1 cent la livre en avril 1918, et finalement nous pûmes réussir à tout faire disparaître en octobre ou novembre de cette année-là.

M. Nesbitt:

Q. L'armistice fut signé en novembre?—R. Oui, parfaitement. Ce fut là une autre chose qui peut tout expliquer. Ils tirèrent avantage du deux et demi pour cent —vous savez que le change était en leur faveur—et c'est ce qui leur permit de nous acheter du bétail.

M. Pringle:

Q. Je suis heureux que vous me disiez tout cela, pour la bonne raison que le rapport de la Commission Fédérale du Commerce est un document public, et bien que cela n'ait pas une grande circulation au Canada, cependant ce document existe ici,

et il y a là une condition que démontre le rapport, et qui je crois serait très regrettable si elle existait au Canada. Et c'est pourquoi je voulais que vous pussiez nous dire si réellement une pareille condition existait en ce pays?—R. Non.

Q. Par exemple, la Commission Fédérale du Commerce dit ceci: "Ainsi, même sans qu'une collusion, sauf l'entente de partager les achats, les prix pour les producteurs devront inévitablement à la longue être les plus bas qui pourront engager les producteurs à élever du bétail, des porcs et des moutons et à les envoyer aux abattoirs, Ils paraissent avoir eu une division absolue de territoire, le volume des affaires fut réparti, et des pénalités furent établies pour violation; et en second lieu, non seulement controlèrent-ils pour ainsi dire tout le commerce de viande des Etats-Unis mais ils étendaient leurs opérations dans d'autres pays, et je voulais savoir si les paqueurs au Canada s'étaient associés en quelque manière avec ceux des Etats-Unis. Quels que soient les faits, il n'existe absolument rien de semblable à cela au Canada.

Q. Il n'y a rien de semblable à cela au Canada?—R. Absolument pas.

Q. Les paqueurs sont ici absolument indépendants, la concurrence leur est ouverte, et il n'y a absolument aucune entente, et quelque manière ou forme, grâce à laquelle ils peuvent se partager le territoire et fixer les prix pour le consommateur?—R. C'est bien cela.

Q. Je suis très heureux de vous entendre dire cela. Un comité du Sénat des Etats-Unis fait rapport qu'il y a eu une entente en 1890 entre Swift, Armour, Morris et Hammond pour éviter la concurrence, avec prix en commun et territoire partagé. De 1893 à 1896, il y a eu un arrangement conclu par les mêmes compagnies avec la compagnie Cudahy et une autre, avec réunion tous les mardis après-midi, stipulant le partage de territoire, la répartition du volume des affaires et des pénalités pour violation. De 1898 à 1902, il y eut un nouvel arrangement auquel prirent part Schwartzschild Sulzberger; en 1902, des accusations de conspiration et d'entraves furent portées contre les principaux paqueurs, et en 1903 une injonction permanente fut lancée contre eux. L'ancien arrangement d'envois de viande fut remplacé par une sorte de trust du bétail plus efficace et plus simple de division de tout le bétail venant sur le marché. La Commission du Commerce des Etats-Unis faisait rapport: "Depuis 1913, ces pourcentages se sont maintenus d'année en année, avec variation d'à peine un pour cent. Ainsi, sans aucune collusion, sauf l'entente de partager les achats, les prix pour les producteurs devront inévitablement à la longue être les plus bas qui pourront engager les producteurs à élever du bétail, des porcs et des moutons et à les envoyer aux abattoirs."

Un memorandum personnel tenu par German et Sulzberger donne la preuve évidente qu'il existait une coalition domestique. Le memorandum de Sulzberger d'une réunion de White (vice-président de la compagnie Armour) Wilson, Edward, Swift et lui-même, le 14 juin 1914 dans les bureaux d'Armour est aussi une preuve d'une ligne internationale avec d'autres compagnies de l'Argentine pour l'envoi de viandes de l'Argentine et de l'Uruguay en Europe et aux Etats-Unis.

Dans la voûte de sûreté de Henry Veeder ont été trouvés des documents se rapportant à des fonds en commun maintenus par les principaux paqueurs et fabricants d'oléomargarine pour employer des cabaleurs et leur payer leurs dépenses non vérifiées par des auditeurs afin d'influencer les corps législatifs, élire des candidats qui passeraient par-dessus les violations de la loi et assureraient la défaite de candidats s'engageant à faire respecter la loi, et en outre afin de contrôler les fonctionnaires chargés du recouvrement des taxes et par là même éluder ces taxes. Ces découvertes eurent le résultat de faire tomber les prix aux Etats-Unis pour le plus grand avantage des consommateurs, et j'en étais à me demander si tout cela avait pu avoir quelque influence ici pour réduire les profits des paqueurs en 1918, parce qu'il y a eu une réduction dans les profits de cet établissement seul de plus de $300,000 en une année.—R. Evidemment, les profits, tant avant que durant la guerre, varient suivant les conditions qui existent. Ces profits varient toujours, quelquefois nous avons de bonnes années, et d'autrefois de mauvaises années.

[M. J. S. McLean.]

APPENDICE No 7

M. Sutherland:

Q. Comment expliquez-vous les variations du dernier mois? Il y a environ un mois le bœuf était à la baisse. Le prix baissa de 1 cent la livre, et la semaine dernière il y eut une hausse de 1 cent la livre?—R. Vous voulez parler du marché de Toronto?

Q. Oui.—R. L'explication est celle-ci: Lundi de la semaine dernière, il y eut un fort arrivage de bétail, et il en vint 4,400 sur le marché.

Q. C'était la semaine avant?—R. Oui, il y a deux semaines, n'est-ce pas?

M. Nesbitt:

Q. Il y a eu deux semaines lundi dernier?—R. Ce fut là une plus forte demande que le commerce pouvait absorber. Vous comprenez que maintenant nous n'avons aucun commerce d'exportation de bœuf, pour la raison que le ministère de l'Alimentation en Angleterre, qui désirait tant acheter tout notre bœuf, et nous avait priés d'abaisser notre consommation afin qu'il pût le faire, jusqu'à décembre 1918, est maintenant disparu du marché et nous n'envions plus rien. Cette demande de 4,400 têtes paraissait tout comme si nous étions à la veille d'un gros coup de feu, comme c'est généralement l'habitude à cette époque de l'année, et la demande locale ne put pas absorber cela. Les prix étaient très élevés; le bœuf se vendait 15 cents et 15½ cents la livre, ce qui était absolument extraordinaire, et il était d'ores et déjà évident que les prix baisseraient. Le résultat de ces forts arrivages de bétail fut qu'il y eut une baisse de 1 cent la livre et que les acheteurs purent acheter à aussi bon marché qu'ils pouvaient. La semaine suivante, les arrivages, bien loin d'être aussi considérables, ne purent pas même suffire à la consommation locale. Aussi en résulta-t-il qu'il y eut une hausse d'environ un demi-cent par livre par comparaison avec la semaine précédente.

M. Sutherland:

Q. N'arrive-t-il pas invariablement que chaque année, quand viennent les derniers bestiaux nourris à l'étable, ils sont absorbés aux prix les plus bas?—R. Il y a de fréquentes hausses et baisses. Cela varie. Cette semaine, le marché est encore à la baisse.

Q. Alors, vous achetez lors de ces gros arrivages et vous mettez votre viande en entrepôt frigorifique, et les prix ne baissent pas. Par exemple, le prix du bœuf n'a pas baissé depuis deux semaines, et ce prix en est maintenant arrivé bien près de ce qu'il était auparavant. Comment cela va-t-il affecter le prix des viandes que vous avez en entrepôt frigorifique?—R. Cela n'a pas la moindre influence; il n'y a pas de débouché au Canada pour la viande frigorifiée. Je suis heureux de pouvoir dire qu'elle est maintenant vendue, car il y avait déjà quatre ou cinq mois que nous étions dans des transes au sujet de toute cette viande frigorifiée au Canada.

Q. Où avez-vous trouvé un marché pour cela?—R. En grande partie, en Italie.

Q. Qu'avez-vous à dire au sujet de la viande refroidie?—R. Le bœuf est tenu en compartiments de refroidissement seulement trois jours. Tous les paqueurs veulent se débarrasser de cette sorte de viande en trois jours.

Q. Est-ce que le prix du bœuf s'abaissa encore quand il y eut la baisse sur le marché?—R. Les prix du bœuf suivirent immédiatement toutes les oscillations du marché. Nous sommes forcés de réduire le prix du bœuf que nous avons en main parce que les acheteurs savent exactement ce que nous payons pour le bétail, et la concurrence pour la vente amène cet état de choses.

M. Nesbitt:

Q. Il en est qui prétendent que le bœuf qui vous restait en entrepôt quand l'armistice a été signé aurait pu être mis sur le marché canadien au lieu d'être envoyé à

[M. J. S. McLean.]

l'étranger afin de donner à nos gens la chance d'acheter à bon marché?—R. Ils n'auraient pas voulu l'acheter. Il y en avait 40 millions de livres, et nous aurions été heureux de retrancher 2 cents par livre, mais cela aurait été inutile.

Q. Qu'est-il advenu de cette viande?—R. Une partie alla en Angleterre, mais la plus forte partie fut achetée par le gouvernement italien.

M. Pringle:

Q. En supposant que vous eussiez en entrepôt tant de mille livres de bœuf et que les prix seraient à la hausse, hausseriez-vous immédiatement les prix sur cette quantité?—R. Oui.

Q. Vous prenez la valeur de remplacement?—R. Oui.

Q. Et s'il y a de la baisse, réduisez-vous les prix?—R. Oh, oui, il nous faut le faire. Il est impossible d'agir autrement.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que les gens du Canada n'auraient pas acheté cette viande frigorifiée qui était en entrepôt frigorifique. Pourquoi cela?—R. Parce que le commerce du Canada n'a pas l'habitude du bœuf frigorifié; évidemment, en hiver, il s'en vend toujours un peu, et les bouchers de la campagne achètent par ci par là des quartiers de cette viande, surtout dans l'Ouest, mais dans la province d'Ontario on n'en veut pas.

M. Pringle:

Q. Parlons maintenant d'oléomargarine. En fabriquez-vous?—R. Oui.

Q En grande quantités?—R. Oui, l'année dernière, je crois que nous en avons fabriqué environ 8 millions de livres.

Q. A combien vous revient par livre la fabrication de l'oléomargarine?—R, Cela varie toujours avec le marché pour les ingrédients. Ces ingrédients sont l'huile d'oléo, qui est un produit obtenu par le traitement du gras de bœuf, par un procédé particulier, soit environ 55 pour 100; et il y a 15 pour 100 de beurre de crèmerie, et environ 15 pour 100 d'huile de graine de coton, et un certain pourcentage de saindoux neutre. Mais c'est l'huile d'oléo qui est le principal ingrédient.

Q. En fabrique-t-on sans un pourcentage de beurre?—R. Oui, en Europe, et je suppose aussi aux Etats-Unis.

Q. Je suppose que cela n'a pas bon goût—R. Ce n'est pas aussi agréable au goût qu'avec du beurre. C'est le beurre qui donne l'arome.

Q. En vend-t-on jamais comme du beurre. Je ne crois pas que vos acheteurs le vendent comme du beurre, mais il n'y a aucun doute que cela arrive quelquefois?—R. J'ai déjà lu cela dans les journaux, mais je n'en ai aucune connaissance.

Q. Et aalors, ce composé, comme vous pourriez l'appeler, a été passé au public pour du beurre?—R. Oui.

Q. Quand vous vendez ce produit, le vendez-vous tout simplement comme oléomargarine?—R. Oui. Ce produit est pour ainsi dire entièrement vendu en blocs de une livre, et il est mis en blocs sitôt qu'il est fabriqué.

Q. Combien obtenez-vous par livre? Je suppose que cela varie?—R. Dans le moment, notre prix est 35 cents.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce là le prix de gros?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Quel est le prix de fabrication?—R. Dans le moment, cela nous coûte environ 34 cents.

[M. J. S. McLean.]

Q. Ainsi votre profit ne serait que de 1 cent?—R. Notre profit sur l'oléomargarine a toujours été peu de chose. Evidemment, c'est là un nouveau commerce pour nous. Nous avons commencé la fabrication le 10 décembre 1917, quand le décret du Conseil est devenu effectif.

Q. Fabriquez-vous du beurre?—R. Non.

Q. Vous achetez le beurre de crèmerie que vous mettez dans l'oléomargarine?—R. Oui.

Le président:

Q. Mais vous vendez de grandes quantités de beurre ainsi que d'oléomargarine?—R. Oui. Vous m'avez interrogé au sujet du beurre, et j'ai ici un relevé qui m'a été téléphoné de Toronto.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne battez pas cela avec le premier lait?—R. Oui, c'est battu avec le lait écrémé, le lait fraîchement écrémé.

Q. J'avais compris que c'était du lait frais?—R. Non.

M. Sutherland:

Q. Pourquoi vous faut-il mélanger de l'huile de graine de coton dans l'huile d'oléo ou autre chose de ce genre?—R. Le lait est traité avec une culture. J'ignore quel est l'effet chimique, mais cela communique un certain arome analogue à celui du lait de beurre. C'est-à-dire qu'il y a un goût de beurre.

Q. L'objet cherché est de déguiser l'arome des autres ingrédients?—R. Pas du tout, l'objet est d'obtenir un produit qui soit agréable au goût.

Q. C'est-à-dire qui approche du beurre le plus près possible?—R. Evidemment, c'est là ce que l'on cherche.

M. Nesbitt:

Q. L'un de vos concitoyens déclare que l'oléomargarine est vendue en Angleterre 16 cents la livre, soit 8 pense, et que le coût de fabrication n'est pas plus élevé ici que là-bas.—R. Ce concitoyen ne sait pas ce qu'il dit. J'ignore comment ils appellent cela, mais je me trouvais en Angleterre il y a une couple de mois et ils vendaient ce produit 8 pence la livre. Le détaillant payait 9 pence. C'était un prix contrôlé, et les fabricants se faisaient mutuellement concurrence afin de contrôler le marché, et ils se servaient de cette margarine an guise d'annonce pour attirer la clientèle. Ces magasins associés vendaient cela 8 pence. Il n'y avait que ces sortes de magasins qui vendaient ce produit, mais il n'y avait là ni huile d'oléo ni beurre. Voilà depuis bon nombre d'années qu'on fabrique de la margarine en Angleterre, et ils importent pour cela de l'huile de toutes les parties du monde, de l'huile de cocotier, de l'huile de soya, et toutes les autres sortes d'huile et ils ont aussi des établissements pour traiter les huiles et les rendre comestibles et ainsi de suite. Ils ont le matériel et l'expérience pour cette fabrication, et nous n'avons rien ici qui ressemble à cela. Nous ne fabriquons ici qu'un seul type en quelque sorte réglementaire de margarine.

Q. Quelle est la meilleure qualité d'oléomargarine vendue en Angleterre?—R. Cela doit être supérieur à ce que nous vendrions ici, car leurs prix sont plus élevés. Cela peut être un prix contrôlé.

Q. Je parlais de cela à une dame l'autre jour, et elle m'a dit que ce qu'ils vendent 8 ou 9 pence en Angleterre ne s'appelle pas de l'oléomargarine mais simplement de la margarine.—R. Parfaitement.

Q. Et elle m'a dit, je crois, que l'oléomargarine se vendait entre 12 ou 16 pence?—R. Il ne doit pas y avoir de beurre là-dedans, je crois.

[M. J. S. McLean.]

Q. Elle m'a dit que la qualité du beurre était excellent?—R. L'oléomargarine fabriquée là-bas est bien supérieure à la nôtre, parce que les fabricants ont plus d'expérience que nous, et ils vont dans toutes les parties du monde chercher des ingrédients. On ne nous permet de fabriquer de la margarine que depuis 15 mois, et nous ne connaissons pas encore grand'chose de tout cela.

M. Sutherland:

Q. Combien de beurre avez-vous employé l'année dernière dans la fabrication de l'oléomargarine?—R. 724,912 livres.

M. Devlin:

Q. Combien de magasins de détail avez-vous?—R. Nous n'en avons pas un seul.

Q. Vous avez des succursales?—R. Oui.

Q. Combien?—R. A Montréal, à Sudbury, à Québec, à Saint-Jean, à Halifax et à Sydney. Je crois que c'est tout.

Q. Cessuccursales vendent-elles aux consommateurs?—R. Non.

Q. Il n'y a pas de détail?—R. Ces succursales ne font que du gros.

Q. Il y a un intermédiaire, le commerce de détail, entre vous et le consommateur?—R. Oui.

Q. Et vous ne contrôlez en rien le commerce de détail pour les marchandises que vous fournissez?—R. Non, en rien.

Q. Pourriez-vous nous dire quels ont été vos profits sur le capital engagé?—R. Oui.

Q. Avez-vous communiqué cela?—R. Cela a déjà été donné.

M. Pringle:

Q. Le bénéfice, l'année dernière, a été de 26 pour 100?—R. Oui, mais ce n'est pas sur le capital engagé.

Q. Sur le capital?—R. Oui.

Q. Vous ne nous avez pas donné un relevé de votre capitalisation, de votre actif, de vos réserves, etc. J'aimerais voir cela?—R. Pourrai-je vous envoyer cela de Toronto. Je puis vous donner un aperçu.

Q. Pour en revenir au prix de la margarine en Angleterre, je vois qu'il existe là-bas des conditions très particulières par suite du fait que l'Angleterre était évidemment obligée de contrôler le prix des produits pour le plus grand avantage de la nation. Je vois qu'ils avaient leur beurre à 51 cents, alors que le prix aux Etats-Unis était de 65 et de 70 cents?—R. Oui.

Q. Je vois par exemple que le lait en poudre qui coûtait aux Etats-Unis $10 la caisse se vendait en Angleterre $5 la caisse. Eh bien, le gouvernement britannique a dû prendre à sa charge une part quelconque de ce fardeau afin que le public pût obtenir ces produits à bas prix. Il est possible que l'oléomargarine fût dans cette catégorie?—R. Elle l'était.

Q. C'était dans cette catégorie?—R. Oui.

Q. C'est là ce qui m'a frappé, parce qu'il y a un bon nombre d'articles qui doivent constituer une forte charge pour le gouvernement, afin de rendre la vie moins chère au public?—R. Parfaitement.

Q. La farine se vend $5.11 le baril. Or chacun sait que personne ne peut acheter ici de la farine à ce prix. Le plus bas prix est $10.80. Ainsi l'oléomargarine peut se trouver dans cette catégorie?—R. C'était vendu à un prix contrôlé.

M. Devlin:

Q. Vous avez dit il y a un instant que vous exportiez de la viande en Italie?—R. Oui.

[M. J. S. McLean.]

Q. Quand cette exportation a-telle commencé?—R. Seulement que le mois dernier. Il ne s'est pas exporté de bœuf du Canada en Italie avant le mois dernier, et nous avons vendu alors notre bœuf de réserve, qui avait été mis de côté pour le ministère britannique de l'Alimentation et que le gouvernement italien décida de prendre.

Q. Quelle valeur cela représentait-il en dollars?—R. Environ 6 millions.

Q. Etait-ce représenté par le montant avancé au gouvernement italien?—R. Oui. ce gouvernement a fourni le crédit afin de nous mettre en mesure de faire des affaires.

Q. Cette viande appartenait à qui?—R. Aux *Canadian Packers.*

Q. A Swifts?—R. A Swifts, Davies, Burns, Gorden Ironside, Harris Abattoir, Matthews-Blackwell et Gunns, Limited.

Q. Avaient-ils ce montant en main quand l'avance a été faite?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Vous n'aviez pas six millions de livres vous-même?—R. Nous avions a peu près trois millions et demi ou quatre millions de livres.

M. Devlin:

Q. Quel a été le profit dans cette affaire?—R. Les profits dans cette affaire ont été écrit en traits rouges. Ce fut une perte pour les paqueurs canadiens. Il est difficile d'évaluer exactement. Je pourrais dire entre 2 et 3 cents la livre.

Q. Et la perte aurait été totale si le gouvernement n'avait pas avancé les six millions?—R. Ce n'aurait pas été une perte totale, mais cela serait devenu une chose très difficile. Nous n'aurions pas su alors où vendre notre viande.

Le président:

Q. Vous n'auriez pas pu la vendre aux Etats-Unis?—R. Non.

M. PRINGLE: Ils disent non. M. McLean dit: "Nos gens ne veulent pas l'acheter. Ce n'est qu'occasionnellement que nous pouvons vendre de la viande frigorifiée. Comment se fait-il que M. Devlin dit que vous auriez pu vendre cette viande sur le marché canadien.

Le TÉMOIN: Oh, non.

M. Pringle:

Q. Vous n'auriez pas pu avoir un marché pour cela au Canada?—R. Il y en avait pour plus de 30 millions de livres. Nous n'aurions jamais pu vendre cela au Canada.

M. Devlin:

Q. Avez-vous essayé?—R. En réalité, nous en avons vendu un peu. Nous nous en occupions tout le temps.

Q. Vous en avez vendu un peu? Vous venez de dire que vous ne pouviez pas en vendre?—R. J'ai dit qu'il y avait un léger débouché au Canada, mais ce n'était que peu de chose eu égard à la quantité de viande que nous avions.

M. Davis:

Q. Je viens de jeter un coup d'œil sur vos relevés. Il y a là des balances de profits et pertes. Vous ne nous avez pas donné les totaux, ainsi que vous avez fait pour l'autre relevé?—R. Ce sont là les chiffres nets pour l'année, et les totaux sont donnés dans ces relevés.

Q. Cela veut-il dire que vous avez fait sur les viandes fraîches un crédit de $185,-000?—R. Oui.

[M. J. S. McLean.]

Q. Vous dites dans ce relevé que pour l'année se terminant le 1er avril 1915 ils ont fait $185,000 de profit· Eh bien, cela apparaît dans la colonne du débit?—R. Oui.

Q. Vous avez perdu $2,500 cette année-là dans les produits alimentaires?—R. Oui, le beurre, les œufs et le fromage.

Q. Voici maintenant les frigorifiques et les succursales, $20,000 et $46,000 à la colonne du débit?—R. Oui.

Q. Que vous avez perdus cete année-là?—R. Est-ce à la colonne du débit?

Q. Oui.—R. Cela est exact. Je ne me rappelle pas pour les frigorifiques—oui, cela est exact.

Q. Alors nous pouvons continuer de la même manière pour analyser ce relevé. Dans l'année expirant le 30 mars 1916, vous avez perdu sur les sous-produits $8,890?—R. Oui.

Q. Vous avez perdu sur les viandes fumées $14,900, et sur les produits $4,296?—R. Oui.

Q· Au compte de fourniture de distilleries, il y a une perte de $14·600?—R. Oui.

Q. Et vous avez toutes les dépenses portées ici, $11,600?—R. Nous avons une émission d'obligations, et il y a eu cette année-là un lot d'obligations vendues au rabais, et ce rabais—je suppose que le chiffre était 95½—oui, c'est cela—ce rabais de quatre et demi est distribué sur les trois ans, et absorbé de cette manière dans les trois ans.

Q. En comparant ces deux relevés, je vois que votre compte intérêt au crédit dans la première année a été de quelque chose comme vingt-sept mille, et l'intérêt sur le capital engagé quelque chose comme vingt-huit mille?—R. Oui.

Q. Quel est cet intérêt?—R. Notre méthode de traiter l'intérêt est de le porter en compte d'année en année· J'ai remarqué cela en parcourant le relevé. Ce que nous faisons maintenant est la meilleure explication de cela. Cela est réparti en divers départements. Dans chaque département nous portons en compte aux frais d'exploitation l'intérêt sur tout l'argent employé dans ce département. Nous distribuons les frais de notre établissement un peu partout, et nous répartissons ces frais dans divers départements, en nous en tenant aussi près que possible aux états estimatifs. Puis nous divisons ou nous avons tout le temps le chiffre du capital engagé dans les marchandises de tel ou tel département· et nous portons au compte de chaque département l'intérêt sur tout le capital engagé dans ce département. De sorte que, à la fin de l'année, vous avez un crédit au compte de l'intérêt.

Q. Votre intérêt sur les placements—quels sont ces placements?—R. Il y en a plusieurs· Le plus considérable est celui que nous avons dans les *Union Stockyards,* à Toronto.

Q. Sur lequel vous touchez un intérêt?—R. Cela nous donne 7 pour 100. Nous avons là un dividende de 7 pour 100.

Q. Ces deux premiers relevés sont à peu près semblables, mais dans l'année expirant fin mars 1917, il y a plusieurs item considérables. Prenons d'abord ceux à la colonne du débit, emballage, $12,698?—R. Oui, cela correspond aux sous-produits dans le premier·

Q. Puis vous avez réparti vos départements de viande fraîche en bœuf, moutons, agneaux, veaux, etc?—R. Parfaitement.

Q. Vous avez perdu cette année-là $209.60 sur les veaux?—R. Oui.

Q. Quel est cet item, camp militaire, qui est porté au débit et inscrit comme étant de $64,551?—R. Nous avons pris des contrats tout à fait désavantageux cette année-là. Si vous vous souvenez, le marché monta très rapidement au cours de l'été et de l'automne, c'est-à-dire, si on le compare à celui des autres années; nous étions chargés de presque tous les camps militaires au Canada à cette époque et nous en avons été très sévèrement punis.

Q. Et l'intendance militaire Thorold, $15,494?—R. Cela représente un contrat que nous avions à l'effet de nourrir les hommes employés sur le canal Welland. Nous y avons construit des édifices dans l'espoir que les entrepreneurs y amèneraient de deux

[M. J. S. McLean.]

à cinq mille hommes. Lorsque la guerre est arrivée ils ont suspendu les travaux et il nous a fallu financer toute notre entreprise. Nous l'avons abandonnée.

Q. Ceci se passait en mars 1917; c'est donc deux ans plus tard.—R. Ils ont suspendu les travaux en 1916, et nous en avons supporté la perte. Nous avons d'abord démonté les édifices.

Q. Maison de pension de St-Charles, $1,577.85?—R. Cela représente un petit contrat que nous avions à Parry-Sound.

Q. Vous aviez aussi porté à votre crédit la somme de $20,000 en faveur du Fonds Patriotique?—R. Oui.

Q. Si vous aviez ici vos états concernant votre actif et votre passif, cette somme n'y serait pas incrite comme actif?—R. Non, c'est une souscription.

Q. Souscription directe?—R. Oui.

Q. Escompte d'obligations, $9,950?—R. C'est le même item que nous avions sur nos livres l'an dernier.

Q. J'étais sous l'impression que lorsque vous vendiez des obligations vous ne pouviez perdre que sur une émission; avez-vous fait deux émissions d'obligations?—R. Non, cette perte est répartie sur trois années. C'est une pratique que le ministère des Finances exige.

M. Nesbitt:

Q. Lorsque vous perdez, une année, vous répartissez cette perte sur trois ans?—R. Oui.

M. Davis:

Q. La troisième année vous inscrivez à vos comptes la somme de $50,000?—R. Non pas les intérêts sur les obilgations.

Q. Peut-être ai-je mal saisi les divers item?—R. Je ne me rappelle guère cela. Je ne pense pas que ce soit exact.

Q. Non; je pense que c'est un fonds de pension?—R. Oui, c'èst cela.

Q. Voici (montrant l'état).—R. J'ai préparé cet état à la course afin d'arriver ici à temps, et ce n'est pas tout à fait en ligne.

Q. Puis, vous avez la gratification, 45,000?—R. Oui.

Q. Qu'est-ce?—R. C'est une gratification distribuée, à même nos profits, aux membres de notre personnel.

Q. Fonds de pension, $50,000?—R. C'est toujours le fonds de pension réservé à nos employés.

Q. Spécialement réalisé, $44,600; qu'est-ce que c'est?—R. Cette année-là nous avons construit un édifice qui nous a coûté de $120,000 à $130,000; je crois que ce $44,000 représente 30 pour 100 du coût de l'édifice qui, d'après notre estimation, dépassait la valeur normale. Le ministère des Fnances nous accorda la permission de répartir cet excédent de frais sur trois ans. Vous remarquerez que tous nos item sont là, mais M. Breadner décida qu'on devait le répartir sur les trois années, et on verra mieux cela en consultant les états des deux autres années; un tiers de cette somme à chaque année.

Q. Dans ce cas je crois pouvoir suivre cet état au moyen de ces explications; les deux autres années portent une somme d'argent spécialement réalisée?—R. C'est toujours le même item. Je ferai remarquer, au sujet du dernier état, qu'il ne balance pas; j'ai pris ces chiffres par téléphone et il s'est glissé une erreur de $$10,000, mais je vous en ferai tenir la correction de Toronto.

M. Davis: M. Pringle, avez-vous étudié les prix qui ont été payés ainsi que les prix de vente sur les diverses catégories de produits?

M. Pringle: Non, mais j'ai ici l'état qui indique leurs recettes nettes.

[M. J. S. McLean.]

M. Davis:

Q. Voici qu'au cours d'une année le produit s'est vendu à une perte de $2,500, l'autre année à une perte de $4,298, et, la troisième année, nous voyons ici qu'il y a deux montants, "provisions" et "produits"?—R. On entend par "provisions", les viandes salées.

Q. Au crédit, $48,000; puis une perte de $52,000 sur les produits, puis l'année suivante $14,000? — R. De fait nous avons été tout à fait malchanceux dans notre commerce de produits; nous ne produisons pas nous-mêmes; nous avons essayé d'établir chez nous un département de production et jusqu'ici nous n'avons pas réussi. Ce n'est pas là un grand succès; on devrait pouvoir éviter une perte semblable, mais c'est une entreprise très difficile.

M. Nesbitt:

Q. En parlant de votre perte sur les produits vous prenez en considération l'intérêt de l'argent placé dans cette entreprise, puis le coût de la main-d'œuvre, etc.? — R. Nous prenons en considération tout ce qui s'y rapporte.

Q. C'est à votre point de vue un département distinct? — R. Oui, puis il y a les entrepôts frigorifiques.

M. Pringle:

Q. Vous pourriez nous donner quelques explications au sujet de ce dernier état? — R. Ce sont des chiffres qu'on m'a donnés par téléphone. Lorsque Dawson est venu hier, je lui ai demandé de préparer un état et ceci en est le résultat, C'est le total des transactions sur le beurre l'an dernier, c'est-à-dire l'exercice financier dernier et non l'année civile dernière.

M. Nesbitt:

Q. A ce sujet; quand se termine votre exercice financier? — R. Le 31 mars, ou le dernier jeudi de mars. Nos charges se divisent en deux séries: beurre de laiterie et beurre de beurrerie. Le beurre de laterie, 155,000 livres; beurre de beurrerie 3,659,000 livres. Le coût moyen du beurre de laiterie était de 37.36 et celui du beurre de beurrerie, 45 cents. Nous avons vendu 165,000 livres de beurre de laiterie et 3,633,000 livres de beurre de beurrerie. On remarquera qu'il y a un déficit moyen de 10,000 livres pour le beurre de laiterie et de 26,000 livres pour celui de beurrerie; il peut se faire qu'une faible partie du beurre de beurrerie ait été inscrite comme beurre de laiterie; des erreurs de ce genre sont parfois possibles, mais sur le tout il y avait un déficit de 15,000 livres sur un total de 3,800,000 livres. Le prix du beurre de laiterie était comme suit: prix de revient 37·36, celui de vente était de 41·93, soit une marge de 4·57 ou 4½ cents la livre pour couvrir tous les frais et les profits. Voici la différence entre le prix de revient et celui de vente, et celui-ci comprend les frais de transport jusqu'à destination. Quant au beurre de beurrerie, le prix d'achat était de 44 cents, celui de vente 48½ cents. Notre profit net l'an dernier sur 3,800,000 livres de beurre s'est élevé à $12,212.35. Vous vous rappellerez sans doute que le beurre était contrôlé à cette époque: on fixait à l'avance pour nous la marge qui devait nous être allouée en sus du prix coûtant.

M. Pringle:

Q. Est-ce que ce contrôle s'exerce encore aujourd'hui? — R. Non.

Q. Et sur les viandes, est-ce que ce contrôle existe encore?—R. Je ne saurais le dire, mais j'espère qu'on l'a aboli.

[M. J. S. McLean.]

Le président:

Q. Avez-vous porté en stock beaucoup de beurre de l'année dernière en attendant l'arrivée sur le marché du beurre de cette année?—R. Nous cherchons toujours à maintenir notre stock au niveau des exigences de chaque semaine, et nous essayons d'en entrer une quantité telle que nous en aurons plus en mains le premier mars.

Q. Quelle quantité de beurre aviez-vous en mains à cette date? — R. Environ deux charges de wagon; c'est-à-dire l'approvisionnement de deux jours.

M. Sutherland:

Q. Quelle quantité aviez-vous en stock pendant l'époque de production du nouveau beurre? — R. Je ne saurais le dire exactement; peut-être 1,000,000 de livres, plus ou moins. Tous ces renseignements sont entre les mains du docteur McFall; je suis allé à son bureau aujourd'hui, en vue d'obtenir toutes ces données, et il était absent, comme son aide d'ailleurs. Mais je suis sous l'impression que ce comité possède tous ces renseignements, car il me semble avoir appris que le docteur McFall les avait expédiés ici. Vous y trouverez la quantité de stock que nous avons en magasin, comme celle de toutes les compagnies du Canada, pour chaque mois de l'année.

Q. Vous ne fabriquez pas de beurre? — R. Non.

Q. Où prenez-vous le beurre que vous mélangez à l'oléomargarine? — R. Nous en achetons une partie des beurrerie de Toronto, et une partie des cultivateurs qui écrèment leur lait.

Le président:

Q. Que savez-vous de ces maisons qui l'entassent en très grande quantité? Quelle est la quantité que vous gardez en stock pour satisfaire aux demandes? Avez-vous parfois en magasin plus de beurre qu'il n'en faut pour satisfaire les demandes qui vous arrivent? — R. Nous faisons à chaque année nos calculs en matière d'entreposage d'après les besoins de notre clientèle régulière, et notre principale préoccupation est de nous débarrasser de tous nos produits d'entrepôts avant une certaine date de l'année; par exemple les œufs, nous cherchons toujours à en vider nos entrepôts avant le 15 janvier, et pour le beurre, c'est le 1er mars.

Q. Vous portez en stock une grande quantité d'œufs, n'est-ce pas? — R. Nous emmagasinons de 10,000 à 15,000 caisses d'œufs.

Q. Quelle était la situation le 31 janvier, à votre point de vue, au sujet du marché des œufs? — R. Je crois que nos entrepôts en étaient vides, je n'en suis pas très certain.

Q. Je crois bien qu'à l'heure actuelle vous achetez et emmagasinez du beurre et des œufs pour l'an pochain; pourriez-vous nous dire à peu près quelle en sera la quantité en entrepôts? — R. Nous achetons ces produits dans le moment, et nous sommes actuellement à étudier la situation; nous ne savons pas ce que nous allons faire vu que le prix en est si élevé; cependant, il nous faut acheter en certaines quantités; il nous faut surtout une certaine quantité de beurre du mois de juin pour la fabrication de l'oléomargarine, parce que le beurre de juin est un peu plus coloré que l'autre et il nous faut l'avoir, vu qu'on ne nous permet pas d'utiliser des matières colorantes dans la margarine.

Q. Pourquoi tenez-vous à l'utiliser? — R. Nous voudrions bien, mais on ne nous le permet pas; ainsi il faut utiliser le beurre coloré du mois de juin.

Q. Faites-vous cela dans le but de tromper l'acheteur?

M. Nesbitt:

Q. Ne faites-vous pas cela pour le rendre plus appétissant?—R. Oui, c'est pour cela.

[M. J. S. McLean.]

Le président:

Q. Est-ce que vous estampillez chaque boîte d'une livre d'oléomargarine en ne plaçant le timbre que sur l'enveloppe?—R. Oui, sur l'enveloppe et nous plaçons le timbre sur le carton.

M. Pringle:

Q. En d'autres termes, vous obéissez à la loi?—R. Sans doute.

Q. Je crois que vous avez dit que le prix de vente était de 30 cents la livre?—R. Le que le prix auquel vous la vendez?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Je crois que vous avez dit que le prix de vente était de 30 cents la livre?—R. Le prix de revient est d'environ 34 cents, et ce produit se vend aujourd'hui à 35.

Q. Vous dites que le prix de fabrication de l'oléomargarine est de 34 cents la livre? Je suis peiné qu'on m'ait obligé d'être à la Chambre et de n'avoir pas entendu la première partie de votre témoignage; mais je dois vous dire que malgré ma grande ignorance du sujet on m'a dit qu'il en coûtait bien moins que cela, et nous devrions avoir quelques preuves du contraire.

M. PRINGLE: Nous avons interrogé M. McLean à ce sujet, et tout ce que nous pourrions vous dire c'est ce qui est contenu dans ses déclarations.

Le TÉMOIN: Vous pouvez bien calculer cela vous-même; 55 pour 100 d'oléine qui se vend 33 cents la livre. Le prix de tous ces produits est indiqué tant dans les journaux canadiens qu'américains. Il y a 15 pour 100 de beurre de beurrerie dont la valeur est de 51 cents la livre. Il y a aussi 15 pour 100 d'huile de coton dont le prix est d'environ 28 cents la livre; puis il y entre une petite quantité de saindou neutre, j'en oublie le pourcentage, qui est un saindou de qualité supérieure et qui vaut environ 36 cents la livre. Tous ces produits sont mélangés et réduits à l'état liquide, puis en lait; à cette préparation on ajoute un autre quinze pour cent d'autre matière grasse. Si vous en faites le calcul, vous verrez que cela se chiffre à environ 34 cents la livre.

M. Stevens:

Q. Quelle sorte de beurre utilisez-vous pour cela?—R. La meilleure qualité de beurre de beurrerie, le beurre du mois de juin.

Q. Est-ce ce produit dont on fait l'oléomargarine habituellement?—R. C'est ce produit dont on la fabrique dans ce pays, et non en Angleterre. Là-bas on n'utilise ni l'oléine ni le beurre.

Q. C'est un produit tout à fait différent, alors?—R. Certainement.

Q. Je ne suis pas assez renseigné sur ces choses pour saisir tous les détails que vous en donnez, mais le point que je tiendrais à faire éclaircir, c'est qu'on nous dit qu'etn Angleterre l'oléomargarine coûte environ 15 cents la livre?—R. C'est cela.

Q. Et vous nous dites qu'elle coûte ici 34 cents la livre?—R. Oui.

Q. D'après ce que vous en dites, je suis sous l'impression que l'oléomargarine des vieux pays ne saurait être classée avec votre produit?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Peut-être M. McLean ferait-il mieux de recommencer les explications qu'il en a données?

Le TÉMOIN: Très bien, car je tiens à me faire bien comprendre. Vous n'êtes pas sans savoir qu'en Angleterre on fabrique de l'oléomargarine depuis un grand nombre d'années; vingt ans et plus, peut-être. Il y a de grosses compagnies qui la fabriquent. Entre autres, il y a la *Maypole Dairy Company* qui la vend en très grandes quantités, et lord Leverhulme en fait un commerce considérable. Ces maisons importent des huiles végétales de toutes les parties du monde. C'est en Angleterre qu'on trouve le

[M. J. S. McLean.]

marché des produits de toutes sortes; mais ces compagnies ont parcouru tous les pays à la recherche d'huiles végétables; ils y trouvent l'huile de coco et le beurre de coco et autres huiles de même nature, lesquelles ils peuvent acheter à très bas prix dans ces pays éloignés. Quand nous aurons été dans ce commerce pendant une vingtaine d'années, si l'on nous permet de continuer à fabriquer ce produit, nous connaîtrons mieux la situation mondiale sous ce rapport et nous serons en mesure de produire à meilleur marché. Mais ce sont les huiles qui nous manquent, et, à l'heure actuelle, les facilités de transport nous manquent également. Nous utilisons l'oléine, l'huile de coton, le beurre et le saindou neutre; ce sont les quatre produits avec lesquels on fabrique l'oléomargarine dans ce pays et les prix de ces matières premières sont indiqués dans les journaux de chaque jour.

Le président:

Q. Est-ce que cette huile de coco dont vous parlez est communément appelée kola?—R. Je ne le sais pas. C'est une huile qu'on obtient en pressant le coco.

Q. Il y a une huile qu'on appelle kola?—R. Je ne saurais dire si c'est la même huile.

Le PRÉSIDENT: La raison pour laquelle je parle de cela, c'est que j'ai vu dans les journaux qu'on se servait de cette huile de kola en Angleterre pour la fabrication de la margarine.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que vous adoptez le procédé qu'on a adopté dans les autres pays?—R. Lorsque, par l'arrêté de l'Exécutif, en date de décembre 1917, l'on nous a permis de fabriquer ce produit, nous sommes allés à Chicago et nous nous sommes assurés des services d'un expert que nous avons chargé de trouver l'outillage nécessaire à cette fabrication et de nous l'expédier, et cela sans tarder, car nous voulions en commencer la fabrication le 10 décembre 1917. Nous avons engagé cet homme et nous l'avons amené ici.

Q. De sorte que ce n'est pas de l'expérimentation que vous faites là; vous avez tout simplement adopté le procédé en usage aux Etats-Unis?—R. Oui. Vous comprenez que si nous vivions dans des conditions normales, ce produit que nous fabriquons coûterait seulement environ 15 cents la livre. L'huile de coton raffinée avant la guerre coûtait 6½ cents et l'oléine ne coûtait que de 9 à 12 cents. Le beurre, sans doute, coûtait un peu plus cher. Le saindou se vendait alors environ 12 ou 13 cents la livre, de sorte que dès que nous serons revenus à ces prix, nous pourrons fabriquer un produit à beaucoup meilleur marché.

Q. Quel en serait le résultat si l'on vous empêchait d'y ajouter du beurre et du lait?—R. Il nous serait impossible de le fabriquer sans le lait; il faut que ce produit soit baratté.

Q. Est-ce que dans les autres pays on la fabrique de la même manière?—R. Partout il faut la baratter en lait; du moins, je le pense.

M. Pringle:

Q. N'est-ce pas en vue de la rendre agréable au goût?—R. Sans doute. Nous cherchons toujours à rendre ces produits le plus possible agréable au goût.

M. Sutherland:

Q. Et afin d'en arriver là, vous le barattez jusqu'à ce qu'il tourne en lait; vous achetez le beurre du mois de juin qui est le plus fortement coloré dans le seul but d'en

[M. J. S. McLean.]

communiquer la couleur à votre produit; c'est toujours tromper le peuple? Par exemple, vous entrez dans un restaurant et vous y trouvez une espèce de beurre; vous ne savez pas si c'est du beurre ou de la margarine, par suite du fait que c'est une préparation qui a la couleur du beurre. La loi défend d'utiliser aucune sorte de colorant dans l'oléomargarine et vous cherchez à contourner cette défense en achetant du beurre du mois de juin qui est fortement coloré, et cela dans le but de tromper le public?—R. Vous avez bien le droit d'interpréter la chose à votre manière.

Q. N'est-ce pas là un fait? Vous comprenez que si votre produit ne portait pas la couleur dont vous parlez.... R. Il ne serait pas aussi agréable au goût; en l'utilisant on se croirait en train de manger du saindou.

Q. Vous dites que la couleur ajoute au goût?—R. Et c'est vrai. Ce n'est que l'effet psychologique que vous connaissez, d'ailleurs, tout aussi bien que moi. De fait je suis d'avis qu'on devrait nous permettre d'y ajouter la matière colorante tout comme on le fait pour le beurre. On peut sauvegarder le consommateur de quelque autre manière. Avec les méthodes les plus sévères en vue de la protection du consommateur, lorsque celui-ci achète de la margarine, il sait bien que c'est de la margarine et non du beurre qu'il achète. Mais pour quelle raison permet-on à une beurrerie de se servir de matière colorante dans la fabrication du beurre, puisqu'on défend la même chose au fabricant d'oléomargarine.

Q. Pourquoi ne permettrait-on pas à une beurrerie d'utiliser ces matières grasses dans la fabrication du beurre? Ces matières sont prohibées dans les endroits où l'on fabrique du beurre?—R. L'arrêté de l'exécutif a pour but de protéger absolument le consommateur

M. Pringle:

Q. (Interrompant). Pour empêcher la fraude?—R. C'est cela.

M. Sutherland:

Q. N'est-ce pas de la fraude que de baratter ce mélange jusqu'à ce qu'il tourne en lait; c'est pour tromper?—R. Je ne le crois pas.

Q. Les règlements à ce sujet défendent expressément l'utilisation de la matière colorante dans la margarine, et cependant vous utilisez du beurre fortement coloré.

M. Pringle:

Q. (Interrompant). A quel prix ce produit se vend-il dans le détail?—R. A 40 ou 41 cents.

Q. D'après les témoignages qui ont été entendus ici, cela veut dire environ 20 ou 25 cents meilleur marché que le beurre?—R. Oui, c'est un fait sur lequel je voudrais attirer votre attention; je n'avais pas pensé à cela. Pendant cette période où le beurre se vendait à son plus haut prix, l'oléomargarine se vendait en gros à environ 25 cents de moins que le beurre.

M. Stevens:

Q. J'ai rappelé le fait, ce matin, que la compagnie Davies avait un nouveau directorat?—R. Oui.

Q. Est-ce que la compagnie Davies détient encore des intérêts dans votre compagnie?

M. Pringle: Nous avons tous les détails de cette affaire; nous connaissons toute l'histoire de combinaison, d'entente ou d'arrangement, etc.

M. Stevens: Et l'entente avec les "Union Stockyards"?

M. Pringle: Ils sont tous intéressés dans les "Union Stockyards".

Le témoin: Est-ce que vous voulez dire au point de vue financier?

M. Pringle: Oui.

[M. J. S. McLean.]

Le TÉMOIN: Non, il n'y a que la compagnie Swift et nous-mêmes.

M. Stevens:

Q. Avez-vous fait quelques arrangements récemment avec quelque grosse compagnie américaine?—R. Aucun.

Q. On a dit que vous étiez entrés en coalition avec une des grosses compagnies américaines?—R. Il n'en est pas ainsi.

Q. Avec l'organisation des Abattoirs de Harris alors?—R. Non.

Q. Vous en êtes bien certain?—R. Oui; il n'y avait pas de raison pour cela.

Q. Est-ce que la compagnie Swift détient des actions dans cette dernière organisation?—R. Non. Toutes ces actions sont entre les mains des banques ou de ceux dont je vous ai donné les noms ce matin.

Q. Pourquoi vous êtes-vous séparés des "Stockyards" de Toronto, c'est-à-dire des cours publiques à bestiaux?—R. Tout simplement parce que ces cours étaient devenues trop restreintes pour accommoder notre commerce.

Q. Serait-ce parce que les saleurs se sont réunis et ont décidé d'établir les "Union Stockyards" pour les exploiter entre eux?—R. Non, nous les avons laissées involontairement, pour la raison qu'il nous fallait abandonner un placement de $400,000; mais on nous a obligés à les laisser de côté à cause, comme l'ont démontré les années subséquentes, que ces cours étaient devenues trop petites pour l'extension de notre commerce.

Q. Dans ce cas, cet abandon a été pour vous une perte de près de $400,000, n'est-ce pas?—R. Pas directement une perte; nous avions nos réserves de dépréciation pour en couvrir une partie. Nous avions ces réserves avant notre départ.

M. Fielding:

Q. Vous avez donné une comparaison entre votre oléomargarine et celle que l'on vend en Angleterre. Voudriez-vous faire cette même comparaison en ce qui a trait au produit fabriqué aux Etats-Unis? Est-ce qu'on utilise aux Etats-Unis les mêmes matières que vous utilisez ici?—R. Oui.

Q. Est-ce qu'ils éprouvent quelque difficulté à se procurer ces matières premières?—R. Ils en ont plus que nous, parce qu'ils font ce genre de fabrication depuis plusieurs années; il est vrai qu'ils doivent se soumettre également à des restrictions assez sévères, mais je crois qu'ils peuvent assez facilement se procurer une certaine quantité de ces huiles végétales.

Q. De l'Angleterre?—R. Non, je crois qu'ils les importent directement de la Chine.

Q. Directement du centre de production?—R. Oui.

Q. Ces gens doivent, comme vous, éprouver certaines difficultés concernant le transport de ces produits?—R. C'est vrai. Je crois bien que certains d'entre eux doivent les acheter de l'Angleterre.

Q. Et au sujet des prix; comment vos prix se comparent-ils avec ceux auxquels se vend la margarine aux Etats-Unis?—R. La différence est très minime. Ils expédient leur produit au Canada sans avoir à payer de douane, pas même de taxe de guerre, et nous vendons en compétition avec eux. J'ai préparé un état à ce sujet, il y a quelque temps, et j'ai découvert que la moyenne de notre prix de vente était d'environ un cent de moins la livre qu'au début.

Q. Vous la vendez à peu près au même prix que le produit américain?—R. Oui.

Q. Si vous jouissiez des mêmes facilités de transport, il n'y a pas de doute que vous pourriez également acheter ici le produit anglais?—R. Il n'y a pas de raison pour que le produit anglais ne soit pas importé en Canada. Cependant, je ne sais pas si les autorités anglaises en permettraient l'exportation, attendu que ce produit tombe encore sous le coup du régime de la ration.

Q. Il peut y avoir un embargo là-dessus?—R. Il se peut.

[M. J. S. McLean.]

M. Pringle:

Q. On a attiré mon attention sur une somme de $46,250 portée au passif relativement au stock de la compagnie William Davies?—R. Oui.

Q. Y a-t-il un renvoi à ce sujet dans vos livres?—R. Non, c'est inscrit au crédit. C'est un item de profit. Lorsque nous avons acheté les actions de la compagnie William Davies—c'est M. Harris, le directeur gérant, et moi-même qui les avons achetées—la compagnie des abattoirs Harris détenait des actions de la William Davies au montant de $50,000, c'est-à-dire 500 actions que nous avions achetées huit ou neuf ans auparavant, et nous avons porté cela au taux qu'elles nous avaient coûté. On les a vendues pour deux fois le prix d'achat, et c'est alors pour nous un item de profit.

M. Stevens:

Q. C'est dire que vous avez vendu leurs actions?—R. A cause d'une entente entre nous; c'était entendu que nous devions acheter leur stock et eux le nôtre.

M. Stevens:

Q. A quelle époque les avez-vous vendues?—R. En avril 1918.

Q. Après l'inspection?—R. Oui.

M. Pringle: Je regrette de vous faire remarquer que vous n'avez pas déposé ici votre état financier, mais je trouve cet état au rapport des commissaires chargés de faire enquête sur les affaires de la compagnie William Davies et de la Matthews Blackwell:

> Le 13 mars 1917, avant le paiement des dividendes de l'exercice se terminant à cette date, la compagnie Harris Abattoir comptait au crédit du compte général des réserves une balance de $799,955.43.

Le témoin: Oui.

M. Pringle (lisant):

> —et une balance de $420,300.06 au crédit du compte des profits non répartis, cette dernière somme étant réalisée après avoir pourvu au paiement d'une somme estimée de taxes payables en vertu de la loi taxant les profits d'affaires pour la guerre. Par conséquent, le 31 mars 1917, la compagnie Harris Abattoir avait aux comptes de réserve générale et de profits et pertes la somme de $1,220,255.59, 40 pour 100 de ladite somme appartenant de droit à la compagnie Davies. Chose étrange, on ne voit rien de ceci aux livres de cette dernière compagnie, sauf la somme de $120,050 représentant les primes sur 2,401 actions détenues par elle.

M. Pringle:

Q. On a maintenant disposé de ces actions, n'est-ce pas?—R. Oui.

M. Pringle: Je note aussi dans ce rapport que la preuve relative aux profits se faisait de plus en plus claire, et le rapport en question ajoute:—

> Lorsqu'on était à entendre la preuve relative aux profits, on a soulevé la question du droit qu'une compagnie peut avoir d'éliminer certaines sommes de la valeur de l'actif fixé ou des améliorations qui pourraient être apportées à celui-ci. On a particulièrement insisté sur le fait que l'élimination de la somme de 50,000, en 1915, relativement à la valeur de la manufacture de Harriston, tout comme l'élimination en 1917 des item contenus au tableau suivant, n'était

[M. J. S. McLean.]

pas justifiable, mais que les profits indiqués par la compagnie comme ayant été portés aux livres au cours de ces années auraient dû être ajoutés à ces chiffres:—

Dépréciation de la manufacture de Harriston..	$ 20,000 00
Nouvelle manufacture, à Toronto, excédant de coût porté sur estimation à	150,000 00
Vieil édifice, à Toronto..	25,000 00
Agrandissement des bureaux et remplacements spéciaux à Toronto..	28,790 97
Appareil de ventilation..	15,788 37
Accessoires brevetés..	33,011 83
Total..	$272,591 17

On a aussi soulevé la question de la raison de cet item de $50,000, mis de côté en 1917 pour la création d'un fonds de pension; il en a été ainsi d'un autre item représentant un profit de $69,256.54 provenant de la vente, en 1915, d'une propriété de la rue Collège, lequel montant a été porté au crédit du compte des dépréciation, et non compris au compte des profits de cette année.

M. Pringle:

Q. Maintenant, avec ce rapport sous nos yeux, il est très important pour ce comité d'avoir en même temps votre état financier jusqu'à date, afin de nous permettre de vérifier exactement le compte actuel de votre réserve, l'élimination des profits en faveur de la dépréciation, etc., ainsi que vos profits réels?—R. Vous savez, sans doute, que les premiers chiffres que vous avez signalés se rapportaient à la compagnie des Abattoirs de Harris, mais les autres n'ont aucunement trait à cette compagnie. Vous avez là les chiffres qui se rapportent à la compagnie Davies.

M. PRINGLE: Je n'ai pas bien saisi ce que vous venez de dire.

M. Stevens:

Q. Il parle de cette somme de $1,200,000.—R. Cette somme se rapporte à la compagnie Harris.

M. Pringle:

Q. Mais les derniers chiffres se rapportent aux item de la compagnie William Davies?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Avez-vous payé à la compagnie Davies le 40 pour 100 de cette somme qui, de fait, lui appartenait?—R. Nous avons acheté leurs actions.

Q. A quel prix?—R. A un prix convenu.

Q. Quel prix?—R. Il s'agit ici d'une entente privée. Je n'ai pas la moindre objection à le dévoiler, mais je ne crois pas qu'on devrait rendre la chose publique.

Q. Voici une accumulation se chiffrant à $1,200,000?—R. Je n'ai pas d'objection à communiquer la chose à chaque membre du comité en particulier, mais je ne tiens pas à ce que la chose soit communiquée au public.

M. STEVENS: J'ai demandé à M. McLean s'il avait payé cette somme à la compagnie Davies, et il m'a répondu que c'était une transaction privée et qu'il ne tient pas à dire qu'il a acheté un certain nombre d'actions; mais le point auquel je veux en venir est de savoir s'il a payé à la compagnie Davies ce 40 pour 100 de la somme de $1,200,000.

LE TÉMOIN: Non, nous avons tout simplement acheté les actions que cette compagnie détenait dans notre compagnie et cela à un taux ou un prix déterminé au préa-

[M. J. S. McLean.]

lable. Je consens volontiers à vous faire connaître ce prix, mais je préférerais ne pas le faire...

Q. M. STEVENS: Nous ne pouvons pas nous engager à tenir ces choses par devers nous.

M. NESBITT: Quelle différence cela peut-il faire dans notre enquête?

M. STEVENS: Je vous en dirai la différence: nous sommes ici bombardés d'un bout à l'autre du pays par des plaintes à l'effet que les abattoirs et les saleurs réalisent des profits exorbitants, et lorsque nous posons des questions aux témoins dans le but de savoir si oui ou non il en est ainsi, on nous réplique: " Eh bien, c'est le gouvernement qui détermine la marge des profits et nous n'avons rien à y voir." C'est la réponse qui nous est donnée; mais ceci me fait l'effet d'être une jolie petite somme de réserve, et pourtant il n'en est pas fait mention dans les livres de Davies. La chose peut paraître insignifiante aux membres de ce comité, mais à mon point de vue l'étude de cette question m'est très intéressante.

M. NESBITT: Vous dites que vous êtes bombardés de faits; je crois plutôt que ce sont des témoignages.

M. STEVENS: Des témoignages censés être des déclarations.

M. PRINGLE: Sans doute, si le comité ne veut pas...

M. MCLEAN: Je serai heureux de vous donner tout ce qui sera en mon pouvoir de faire.

M. PRINGLE: En vous interrogeant au sujet des intérêts que vous pouvez avoir dans la compagnie William Davies, ou que celle-ci peut avoir dans la vôtre, mon but était de souligner à votre attention le fait que la commission industrielle fédérale des Etats-Unis a découvert, au cours de son enquête, que les grandes compagnies dans ce pays étaient intéressées dans les petites compagnies. Par exemple, cette commission nous dit qu'elle a compté pas moins de cent huit compagnies dans lesquelles un ou plusieurs de ces gros établissements de salaison étaient conjointement intéressés. Aujourd'hui, nous découvrons que votre compagnie et celle de la William Davies ont de gros établissements de salaison, comme nous apprenons qu'il existe entre votre firme et la leur des relations étroites, et avant de faire enquête au sujet de la compagnie William Davies, c'est-à-dire peu de temps passé, nous constatons que cette maison détient quarante pour cent des intérêts dans votre compagnie; aujourd'hui, nous faisons enquête sur la William Davies et nous apprenons qu'elle a vendu les intérêts qu'elle détenait dans votre compagnie, tout comme vous avez vendu votre part d'intérêt dans la leur?—R. J'aimerais bien vous donner quelques explications à ce sujet.

Le président:

Q. Quel intérêt aviez-vous dans la compagnie William Davies?—R. Nous avions 500 actions—soit $50,000 en actions.

Q. Vous avez vendu ces actions à la compagnie William Davies?—R. Cela formait partie de la transaction.

M. Stevens:

Q. Après cette enquête, les affaires des deux compagnies ont été séparées?—R. Ce n'était qu'un accident. En voici l'histoire, et je crois que sir Joseph Flavelle l'a racontée dans son témoignage devant la commission.

Lorsque les abattoirs de Harris ont été établis, la compagnie William Davies ne faisait pas le commerce de bœuf; elle ne s'occupait que de l'abatage des pourceaux. L'entreprise des abattoirs de Harris a été organisée comme commerce de viandes fraîches. Cette dernière ne faisait que l'abatage des bêtes à cornes, des moutons et des agneaux; mais les deux organisations se supplémentaient l'une l'autre, et la William

[M. J. S. McLean.]

Davies détenait cinquante pour cent des intérêts de la compagnie Harris; mais cette part diminua graduellement jusqu'à quarante pour cent; c'est à ce moment-là que je suis entré dans ce commerce.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez acheté des actions additionnelles lorsque vous êtes entré?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Quelle objection avez-vous—ce doit être une objection sérieuse—de dire au comité combien vous avez payé à la compagnie Davies pour vos actions?—R. Il n'y a pas d'objection que je sache. Cependant, monsieur le président, vous allez comprendre que ceci intéresse particulièrement tout le commerce de ce genre au Canada.

Le PRÉSIDENT: Je ne vois pas que cela puisse avoir des suites désagréables, et je crois que vous feriez mieux de dire au comité ce que vous avez payé, ainsi que ce que cette autre compagnie a payé?—R. Je préférerais vous dire cela personnellement—je présume que vous en comprenez la raison.

Q. Il nous est impossible de vous promettre cela. Les personnes qui font partie de ce comité sont soustraites dans cette enquête.

M. STEVENS: Pourquoi peut-il y avoir quelque objection chez vous, M. McLean?

M. MCLEAN: Ceci n'intéresse aucunement le public. Cependant, si vous croyez qu'il faut le dire....

Le PRÉSIDENT: Dites-nous seulement que le soupçon que nous entretenons sera satisfait; il n'y a pourtant rien à craindre.

M. Nesbitt:

Q. Votre capital s'élève à deux millions de dollars?—R. Oui.

Q. Et la compagnie Davies en possède quarante pour cent?—R. Oui.

Q. Avez-vous acheté ce stock à moins que la valeur au pair?—R. Certainement non. Beaucoup plus qu'au pair; mais à cette époque—ce transfert fut effectué environ 18 mois passés—notre capital ne s'élevait qu'à huit cent quatre-vingt-huit mille dollars. Cette somme a été portée à deux millions de dollars par la conversion de la réserve en capital-actions.

M. PRINGLE, C.R.: Ah ah! ceci jette une nouvelle lumière sur le sujet. Votre capital initial était de 880,000 dollars?—R. Oui.

Q. Ainsi, au cours de l'exercice se terminant en 1918, alors que vous déclariez un profit de $522,014.15, ce profit était calculé d'après le capital initial de $880,000?—R. Non, monsieur. Au moment où nous avons acheté le capital-actions de la compagnie William Davies, le capital autorisé de la compagnie était de $1,000,000. Nous avons pris la balance des actions que nous avons achetées.

Q. Voici, monsieur McLean: On m'a certainement trompé au sujet de ce témoignage. Au début de cette enquête, je vous ai demandé de me dire quel était le chiffre de votre capital; et vous m'avez dit qu'il s'élevait à deux millions de dollars. Je me suis basé là-dessus pour calculer d'après votre capital, c'est-à-dire le capital d'une compagnie constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Et d'après cette base je vous ai interrogé assez longuement: j'ai calculé vos profits nets à chaque année à partir de 1914 à 1919; j'ai les chiffres ici devant moi, et lorsque j'ai constaté que le chiffre des recettes de l'année se terminant en mars 1919, je vous ai demandé si cela représentait 26-10 pour 100 de votre capital, et vous m'avez répondu à l'affirmative?—R. Non; je vous ai dit que cela représentait environ 20 pour 100 de notre capital.

[M. J. S. McLean.]

Q. Non, monsieur; vous m'avez dit que la somme de $440,000 de l'année précédente représentait environ vingt pour cent de votre capital; c'est-à-dire au 29 mars 1917. Maintenant, de fait, votre capital s'élevait à $880,000, et vos recettes pour l'exercice clos le 29 mars 1918, s'élevaient à $522,014.15, soit soixante pour cent. Maintenant, ceci était de nature à me tromper et je n'aime pas beaucoup cela.—R. Je crois que vous êtes dans l'erreur, M. Pringle. La première question que vous m'avez posée ce matin, lorsque je suis entré, avait trait au montant de notre capital.

Q. La première question que je vous ai posée était celle-ci: "Votre compagnie est-elle constituée en corporation"?—R. Oui.

Q. Puis, je vous ai demandé le montant de votre capital et vous m'avez répondu: "$2,000,000".—R. Oui.

Q. Là-dessus j'ai compris que vous parliez de votre capital, étant donné que vous avez ajouté que c'était du capital payé?—R. Oui, c'est vrai.

Q. Je me suis dis alors que vous disiez la vérité?—R. Je la disais.

Q. Que votre compagnie était constituée en corporation et que votre capital était de $2,000,000. Maintenant, je vois d'après ce qui vient de se passer, que votre capital payé s'élevait réellement à $880,000, et je crois que nous aurons besoin de plus de détails à ce sujet. Maintenant, il vous faudra nous dire ce que vous avez payé à la compagnie William Davies en retour des intérêts que vous y déteniez.—R. Je serai heureux de vous le dire, mais je veux être bien compris. Si j'ai quelque objection à répondre à quelques-unes de vos questions je vous le dirai, comme je l'ai fait tout à l'heure. J'aime à vous dire, monsieur Pringle, et à vous messieurs de ce comité, que tout ce que je vous dirai à ce sujet ne sera autre chose que la vérité.

Q. Je veux étudier tous ces faits avec un esprit de justice; je ne veux pas seulement un côté de la question, mais j'ai besoin des deux côtés.—R. Vous avez oublié la réponse que je vous ai donnée au sujet de ces $522,000.

Q. Nous reviendrons là-dessus. Je veux savoir quelle était la réponse que vous avez donnée au sujet de cette somme? J'en ai pris ici même une note, et voici ce que je lis à ce sujet; vingt-six pour cent et je crois que vous avez accepté cela.

M. Nesbitt: Non, il n'a pas accepté cela.

M. Pringle, C.R.:

Q. Et qu'avez-vous dit?—R. J'ai dit vingt pour cent, et j'ai ajouté que le capital retenu en réserve était de 2,500,500 dollars.

Q. Voyons ceci; et c'est pour cette raison qu'il nous faudra obtenir votre état pour plusieurs années. Votre capital initial payé était de $880,000?—R. Non; notre capital initial, 19 ans passés, était de $150,000.

Q. De quelle manière ce capital a-t-il pu augmenter de $150,000 à $800,000? Est-ce à cause d'un nouveau capital souscrit ou bien pour avoir ajouté la réserve au capital de temps en temps? Est-ce encore par l'émission d'un nouveau capital-actions contre cette réserve?—R. Autant par l'un que par l'autre.

Q. Ainsi, votre capital initial était de $150,000?—R. Oui.

Q. A quelle date avez-vous émis des actions en vue d'augmenter votre capital?—R. Je ne saurais vous dire cela. Je pourrai vous le dire plus tard.

Q. Commençons par la période de la guerre?—R. Je crois que vous trouverez ce renseignement dans ce rapport; je n'en suis pas absolument certain, mais je le pense.

Q. Dans votre rapport?—R. Oui; dans le rapport de la compagnie Davies que vous venez de lire. Vous y trouverez peut-être aussi l'histoire de notre compagnie.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous dire combien d'argent a été englobé par ce commerce?—R. Je le crois; je crois avoir ce renseignement avec moi.

[M. J. S. McLean.]

M. Pringle:

Q. Repassons la chose à partir de 1914, et voyons quelle a été la raison de votre augmentation depuis cette date?—R. C'est bien.

Q. En 1914, au début des hostilités, quel était le montant de votre capital émis?—R. $880,000

Q. Et celui de votre réserve?—R. Je ne saurais vous dire cela.

M. STEVENS: En quelle année?

M. PRINGLE: En 1914.

M. McLEAN: Vous trouverez peut-être cela dans ce rapoprt.

M. Pringle:

Q. Dites-nous quel était le montant de votre réserve en 1917?

M. STEVENS: En 1917, la réserve était de $1,220,000, y compris la balance au compte de profits et pertes, après avoir alloué pour les taxes de guerre.

M. Pringle:

Q. Quand avez-vous augmenté votre capital-actions de $880,000 à deux millions de dollars?—R. En 1918, à la suite de l'achat de Davies.

Q. Maintenant, cette augmentation de $880,000 à $2,000,000 a-t-elle été effectuée par l'émission d'actions pour couvrir votre réserve?—R. C'était une émission de $120,000 afin d'augmenter notre capital à la somme autorisée de $1,000,000, ainsi que par la conversion de la réserve de $1,000,000 en capital-actions. En 1914, notre réserve se chiffrait à $1,100,000.

Q. Au début de la guerre vous avez émis des actions au montant de $880,000?—R. Oui.

Q. A l'heure actuelle vous avez un capital-actions d'émis au montant de $2,000,000?—R. Oui.

Q. La manière dont vous en êtes arrivés là a été l'émission de $120,000 en capital-actions?—R. Oui.

Q. Ce qui a porté votre total à un million de dollars?—R. Oui.

Q. En argent?—R. En argent.

Q. Puis vous avez converti votre réserve en capital-actions?—R. Oui.

Q. Vous avez émis du capital-actions de manière à vous créer une réserve de $1,000,000, ce qui vous donne actuellement un capital-actions de $1,000,000?—R. De $2,00,000.

Q. De deux millions?—R. Oui.

Q. Puis vous dites qu'en plus de cela vous avez une réserve d'environ un demi-million de dollars?—R. Oui.

Q. Alors vous pensez que nous devrions calculer ce chiffre à même les $880,000 qui représentaient votre capital au moment de la déclaration de la guerre; tandis que nous devrions calculer cela à même les $2,000,000 de capital-actions et les $500,000 de réserve?—R. C'est juste.

Le président:

Q. Pouvez-vous donner à ce comité quelque idée de la période de temps pendant laquelle s'est accumulée cette réserve?

M. PRINGLE: Je crois que nous devrions en connaître le nombre d'années. Nous avons ici une compagnie qui a débuté avec un capital payé de $150,000. Ce capital s'est accru jusqu'à $880,000 de capital payé. Maintenant, M. McLean nous dit franchement que cela ne représente pas l'argent comptant payé pour ce stock, mais bien partie réserve et partie argent comptant; et je crois que nous devrions savoir quelle

[M. J. S. McLean.]

partie de ce stock a été émise pour une réserve et combien d'argnt comptant a été payé. En plus, ce capital-actions de $120,000 payé au comptant, qui l'a acheté?—R. Monsieur Harris et quelques membres de la compagnie.

Q. Ils ont payé de l'argent comptant pour cela?—R. Oui.

Q. Eh bien?—R. (interrompant): Tous les membres du personnel.

Q. Les membres du personnel d'exploitation?—R. Oui.

Q. Maintenant vous dites que les actions détenues par la compagnie Davies, soit quarante pour cent, étaient en quelque sorte responsables pour l'émission de nouvelles actions?—R. On a émis de nouvelles actions après avoir acheté cela.

Q. Ces actions furent émises après l'achat?—R. Oui.

Q. Combien avez-vous payé à la compagnie William Davies pour ces quarante pour cent des $880,000 d'actions qui étaient détenues antérieurement à la guerre?—R. Nous les avons payées $235 l'action, ce qui représentait leur valeur sur les livres à cette époque.

Q. Ils détenaient quarante pour cent de cette somme de $880,000?—R. Oui.

Q. Cela représente....?—R. (Interrompant): Environ 3,500 actions.

Q. Et combien leur avez-vous payé pour cela?—R. Nous leur avons payé $235 l'action. C'est là la meilleure raison qui me fasse considérer cela comme étant du capital.

Q. 3,520 actions?—R. Je crois qu'il y en avait 3,522.

Le PRÉSIDENT: D'autre part....

M. PRINGLE: Veuillez me pardonner, je tiendrais à en finir avec cela. J'en prends justement une note, et je voudrais en finir.

M. McLEAN: C'est un peu plus de huit cent mille.

M. Pringle:

Q. C'est $838,670?—R. C'est cela.

Q. Ainsi, vous avez payé à la compagnie William Davies, pour leur part d'intérêt dans le commerce la somme de $838,670, et vous avez converti cela en capital-actions?—R. C'était déjà du capital-actions. Nous avons acheté leur capital-actions. Cela n'apportait aucun changement dans le capital de la compagnie.

Le président:

Q. Il y a un item, dans votre compte de profits et pertes, de $47,000?—R. Oui.

Q. Je présume que ceci représente votre profit sur la vente de votre stock à la compagnie William Davies?—R. Il y a quelques années nous avons accumulé cinq cents actions dans la compagnie William Davies, et en échange nous avons adopté la même méthode qu'ils ont adoptée, et la valeur du stock de la compagnie Davies fut déterminée de la même manière que la nôtre, c'est-à-dire à $196, et ce stock que nous portions sur nos livres comme représentant une valeur de $50,000 a été vendu au montant de $96,250, de sorte que la différence représentait un profit.

M. Stevens:

Q. En calculant votre taxe de guerre, il n'y a pas de doute que vous allouez ce 7 pour 100 sur ce capital de $2,000,000?—R. Nous la calculons d'après notre capital total.

Q. A une base maximum de 11 pour 100 que le Gouvernement a fixée: Ou bien est-ce que cela est encore en suspens?—R. J'ose espérer que non.

Q. Peu importe ce que vous espérez? Est-elle encore en suspens ou est-elle expirée?—R. Je ne le sais pas.

Q. Jusqu'à présent elle était encore en suspens?—R. Je ne le sais pas.

[M. J. S. McLean.]

Q. Quand a-t-elle pris fin?—R. Il y a eu un arrêté du conseil à ce sujet. M. Stevens, et je ne sais pas si cet arrêté a ou non cessé d'être en vigueur depuis la signature de l'armistice.

Q. Je ne sais rien de cela, mais de fait elle était de 11 pour 100 pendant un certain temps?—R. Oui, à son maximum.

Q. Alors vous avez alloué ce 11 pour 100 sur vos deux millions de capital, ou bien est-ce sur le total des recettes?—R. Sur le capital.

Q. C'est à 11 pour 100 alors qu'on avait fixé cela?—R. Non; ils avaient fixé cela à 7 pour 100 de notre capital total qui comprenait le capital-actions, la réserve et les profits non divisés. En plus de ce montant et en excédent de 7 pour 100, ils exigent 50 pour 100 de nos profits jusqu'à concurrence de 15 pour 100.

Q. Quel était le chiffre de votre surplus en 1918?—R. Environ $2,500,000.

Q. Ce n'est pas ce que je vous demande. Je vous demande quel était le chiffre de votre surplus en 1918?—R. Je m'efforce de répondre à vos questions.

Q. Votre capital était de $2,000,000; est-ce cela?—R. Non. En 1918, il s'élevait à $1,000,000. Au moment de l'achat d'actions il se chiffrait à $880,000, et cette dernière somme a été portée à un million de dollars et plus tard à deux millions.

Q. Quand?—R. En septembre 1918, je crois; je ne suis pas absolument certain de la date exacte.

Q. Vous voulez dire au mois de septembre dernier?—R. Oui.

Q. Et en plus de ce chiffre de deux millions, quel est le surplus?—R. Environ un demi-million....

Q. Ce que vous avez en réalité est: en 1917, à l'époque de cette enquête, vous aviez un capital de $880,000?—R. Oui.

Q. Vous aviez accumulé des profits et un surplus qui s'élevaient à un capital d'environ $1,200,000 ou environ?—R. Oui.

Q. Depuis cette date vous avez capitalisé votre surplus et vos profits?—R. Oui. Nous y avons placé la somme de $120,000 en argent comptant.

Q. Cette somme n'est pas beaucoup élevée, si on la compare à ces autres chiffres. Vous avez capitalisé cela jusqu'à $2,000,000?—R. Oui.

Q. Mais vous avez encore un surplus de $500,000?—R. Oui.

Q. Vous avez alors porté cette somme depuis le printemps de 1917?—R. Vous avez là nos recettes. Nos recettes au mois de mars 1918 se chiffraient à $520,000.

Q. Quels dividendes avez-vous payés?—R. 10 pour 100 chaque année.

Q. 10 pour 100 de cette somme de $2,000,000?—R. Oui, 200,000 dollars.

Q. Ceci est clair, et c'était le point auquel je voulais en venir; c'est-à-dire, qu'il y a un système de finance. Je puis être dans l'erreur et le président n'aime peut-être pas ma manière de calculer ceci: mais ce qui me frappe c'est que chaque jour une nouvelle compagnie se lance dans les affaires avec un capital de un, deux, quatre cent mille dollars, et après un certain nombre d'années, après avoir payé un dividende raisonnable, nous trouvons chez elle une forte accumulation de profits qu'elle capitalise; et de là elle prétend, dans ses calculs des prix auxquels elle doit vendre ses produits au public, qu'on devrait allouer pour l'intérêt non pas sur son capital initial mais sur le surplus acumulé transformé d'ores et déjà en capital. En d'autres termes, ce pays marche vers un système de finance qui peut se comparer à une pyramide sise sur son faîte; ce faîte s'élargit de plus en plus jusqu'au moment où, devenu base, il ne pourra plus tenir. Franchement, cette compagnie, comme celles qui l'ont précédé—c'est une proposition déraisonnable, et je ne m'accorde pas avec cette suggestion que l'on devrait cacher ces choses. Je crois qu'elles devraient être dévoilées devant ce comité et étudiées avec franchise.

M. McLean: Si l'on me permet, je voudrais répliquer à M. Stevens.

M. Stevens: Certainement, allez-y.

M. McLean: L'histoire de cette compagnie, comme celle de toutes les compagnies de ce genre, je crois, est celle-ci.

[M. J. S. McLean.]

Pendant les deux ou trois premières années cette compagnie n'a pas réalisé de profits. Elle a perdu de l'argent la première année. Peut-être a-t-elle fait dix mille dollars la seconde année, et graduellement elle s'est élevée à une base où elle a pu réaliser quelques profits; ce profit s'est accru avec l'accroissement du commerce.

Pendant un grand nombre d'années, elle n'a pas payé de dividendes. Les salaires qu'on payait paraissaient tout à fait minimes à côté de l'indemnité d'un député.

La compagnie a été administrée d'une manière aussi consciencieuse et avec autant d'activité que possible; et la somme de travail qui s'est dépensée représentait la capacité entière de ceux qui y ont travaillé.

Chaque année, tous les profits étaient replacés dans l'établissement, et je crois que c'est là l'expérience de toutes les maisons de salaison, à savoir qu'il faut constamment améliorer l'établissement. L'établissement dans lequel nous avons commencé les opérations, soit 19 ans passés, était évalué à cette époque à $60,000, je crois. Celui que nous occupons aujourd'hui—nous avons deux établissements, le nouveau et l'ancien—est évalué à entre deux et demi à trois millions de dollars. Tout notre capital est placé dans notre établissement. Tous ces agrandissements de notre établissement nous ont permis de faire des économies ainsi que des améliorations dans les méthodes de préparer les produits à meilleur marché. A l'heure actuelle, tous les dollars que nous avons—il en est ainsi de tous les autres établissements de salaison—représentent une économie faite qui, sans ces moyens, aurait tourné en perte pour le pays; et plus que cela, la somme d'argent que les salaisons ont distribuée à travers le pays, à cause de l'augmentation des prix qu'elles ont pu payer pour les produits qu'elles ont achetés, représente un chiffre beaucoup plus considérable que celui des profits qu'elles ont réalisés. En voici la preuve: le plus gros profit que nous ayons réalisé l'a été l'an dernier. Nous avons manipulé 204 millions de livres de viande dont environ la moitié était du bœuf gelé que nous avons vendu à l'armée anglaise, et environ 110 millions de livres d'autres produits.

Cette année-là, nos recettes se sont élevées à 38 millions de dollars; notre profit, là-dessus, a été de $522,000, dont il faut enlever le chiffre de taxe qu'il a fallu payer.

M. Stevens nous dit que nous bâtissons des pyramides et que graduellement nous tournons nos profits en capital; ce n'est pas du tout ce que nous faisons; cela n'est qu'un incident du commerce, à savoir que nous sommes en mesure de payer un profit à même ceci; et, de plus, notre commerce, cette année-là—c'était la plus florissante de toutes pour nous—fut fait à une marge de vingt-cinq cents par cent livres, soit un quart de cent la livre.

M. Nesbitt:

Q. Quel pourcentage de vos recettes?—R. Un et deux cinquièmes pour cent.

Maintenant, il vous serait possible d'effacer tous ces profits, si vous preniez ces $522,000, et de nous laisser les mains vides. De fait, le ministère des Finances doit nécessairement nous rendre visite un jour ou l'autre. L'année précédente nous avons payé au ministère des Finances, à même ces $444,000 que nous indiquons comme étant nos recettes nettes, la somme de $138,000 en taxes. Ceci diminua nos profits de ce dernier montant et nous avons encore à payer à ce même ministère les taxes sur ces profits de $522,000; et même, si nous faisons cela, c'est encore un quart de cent la livre.

M. Stevens:

Q. C'est toujours la même vieille histoire?—R. C'est une défense indiscutable et absolue.

Q. Avez-vous ici votre compte de profits et pertes?—R. Oui.

Q. Voulez-vous me laisser voir ce compte de profits et pertes de l'an dernier?

(Le témoin passe le document à M. Stevens.)

[M. J. S. McLean.]

M. Davis:

Q. Pendant qu'ils sont à examiner cela; vous avez des propriétés aujourd'hui que vous évaluez à environ trois millions de dollars?—R. Oui.

Q. Vous n'aviez que $150,000 au début?—R. Oui.

Q. Et vous venez de dire que vous y avez ajouté cent vingt mille dollars? Avez-vous placé dans ce commerce quelque autre argent non réalisé par lui?—R. Oui, mais je ne saurais vous en donner le montant. Toutes les actions que j'ai achetées...

Q. (Interrompant.) Je viens à cela. Vous comptez dix-neuf ans d'existence?—R. Oui.

Q. Vous avez aujourd'hui vingt fois le capital que vous aviez au début; ainsi, pendant toutes ces années, peut-être sauf la première, vous avez payé des dividendes à vos actionnaires et vous avez un autre dividende de 100 pour 100 sur la propriété?—R. Pas du tout. On n'a pas payé de dividendes. Nous avons replacé dans notre commerce tous nos profits.

Q. Mais ces propriétés vous appartiennent aujourd'hui, et vous avez augmenté vos recettes de $150,000 à $3,000,000; c'est donc vingt fois plus. Maintenant, si vous répartissez cette somme entre vos dix-neuf années d'existence, en laissant de côté le capital supplémentaire, cela vous donne un dividende de 100 pour 100, au moyen des recettes augmentées, plus les dividendes que vous avez payés chaque année?—R. Pour le moins vous vous trompez de 100 pour 100, ce n'est pas 20 fois mais bien 10 fois....

Q. (Interrompant.) Vous admettez que vous réalisez cinquante pour cent...—R. (Interrompant.) Comment en arrivez-vous à ce 50 pour 100?

Q. Vous dites que je me trompe d'au moins 50 pour 100?—R. Vous dites que notre capital actuel représente vingt fois le capital...

Q. (Interrompant.) Non pas le capital, mais la valeur de ce qui vous appartient?—R. De cela? La valeur de nos propriétés s'élève à 2,500,000 dollars, mais nous devons à nos actionnaires une partie de la valeur de cet établissement. L'actif net de la compagnie, à l'heure actuelle, s'élève à $2,500,000.

M. Pringle:

Q. A combien s'élève le chiffre de vos obligations?—R. Je crois que nous avons pour environ un million de dollars d'obligations en cours.

Le président:

Q. Vous nous donnez un état indiquant le montant du nouveau capital-actions placé de temps en temps?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous faire tenir cet état dès maintenant?—R. Le chiffre du nouveau capital-actions?

Q. Oui?—R. Peut-être environ—je ne saurais le dire—peut-être $200,000.

Q. Vous nous avez donné des chiffres pour au delà de $200,000. En premier lieu, vous avez parlé de $150,000 de nouveau capital-actions?—R. En plus de cela.

M. Pringle:

Q. Vous ne cherchez pas à imiter les Armours? Je crois qu'ils se sont lancés dans le commerce avec un capital de $130,000 et aujourd'hui ce capital peut s'élever à quelque chose comme 37 millions.

M. McLean: Nous cherchons à faire le plus possible. Je ne cherche pas à vous cacher quoi que ce soit, mais je tiens à vous dire que les établissements de salaison dans ce pays ont été sujets à une taxe depuis plusieurs années—depuis dix ans au moins. La même chose s'applique aux établissements du genre aux Etats-Unis. Que de cri-

[M. J. S. McLean.]

tiques ont été lancées au sujet des établissements de salaison américains—à tort ou à raison—et ces mêmes critiques se sont jetées *in globo* à l'assaut des établissements de ce genre au Canada.

Les établissements de salaison au Canada méritent la considération, et non la critique, du peuple du Canada. Considérez ce que nous avons fait pendant la guerre. Au cours de cette même année, dont nous parlons, nous avons expédié en Europe au delà d'un million de livres de bœuf gelé, et notre profit sur cette quantité de produits a été d'un quart de cent la livre. Il vous est impossible de faire des affaires sans en réaliser quelques profits, pour la raison que les banques auraient vite fait de fermer vos établissements. Nous empruntons en plus de notre capital—et on n'a pas parlé de ceci—nous empruntons de deux millions et demi à dix millions de dollars. Dans ce commerce gigantesque, nous avions emprunté dix millions de dollars.

M. Stevens:

Q. Vous payez un intérêt que vous déduisez de vos recettes?—R. Sans doute, et je crois devoir dire—ceci est important et pour le comité et pour le public—qu'il nous est impossible de faire ce commerce sans un profit quelconque. Vous savez ce qui arriverait si, après un ou deux ans, j'arrivais à la banque pour confesser que nous n'avons pas réalisé de profits? La banque nous dirait: "Nous ne pouvons plus vous fournir d'argent; le risque est trop grand." Vous admettrez toujours que nous avons droit à un profit?

Q. Absolument. De combien?—R. Nous avons réalisé un profit d'un quart de cent la livre; est-ce trop?

Q. Un homme ordinaire mange environ une centaine de livres de viande par année. Nous lui demandons de nous payer pour cela de vingt à vingt-cinq sous.

Ce que je veux dire est que les maisons de paqueurs ont été l'objet de critiques fort injustes et toutes les mêmes.

M. Pringle:

Q. Quel serait le coût de la viande si les maisons de paqueurs n'existaient pas?—R. Il serait bien plus élevé.

M. STEVENS: Je fais cas de votre avis et de l'expression " toutes les mêmes " dont vous vous servez.

M. MCLEAN: M. Stevens s'il vous plaît de ne pas mal interpréter cela. Je ne vous visais pas en faisant cette remarque, mais vous voudrez bien admettre ceci, qu'une bonne partie des critiques que l'on fait sur l'industrie de paqueurs en ce pays portent toutes le même cachet. Je désirerais que vous réalisiez cet état de choses.

Je voudrais dire encore ceci. Il existe bon nombre de maisons de paqueurs au pays qui n'ont jamais réalisé de profits. Nombre d'entre elles ont disparu, et pourtant, au cours de l'an dernier, on nous a accolé l'épithète de "profiteurs".

M. Nesbitt:

Q. Où était cette maison défunte?—R. A Chatham.

M. PRINGLE: Elle a peut-être fait assez de profits pour se retirer des affaires.

M. STEVENS: Si on le veut bien je vais mettre ma situation au clair. Je ne voudrais pas me rendre coupable d'une injustice envers vous, M. McLean, non plus que je verrais avec plaisir que l'on restât sous l'impression que je ne sais pas ce dont je parle.

Ce que j'entends dire ici est exactement ce que j'ai laissé entendre dans nombre d'autres cas.

Vous laissez croire, si nous prenons à la lettre ce que nous avons sous les yeux (et j'admettrai franchement que le raisonnement n'est pas dénué de raison), mais je me

demande où nous allons aboutir avec cette façon de traiter la question de finances. Nous voyons votre compagnie, comme d'ailleurs nombre d'autres compagnies, sans cesse occupée à augmenter son capital à même son surplus de revenus, et nous nous trouvons naturellement en face du fait que, dans le rapport que vous publiez, comme dans celui de cette année, par exemple, vous voyez à trouver le moyen de rencontrer l'intérêt de ce capital accumulé, et ce non seulement pour le capital versé mais encore pour le capital accumulé.

S'il arrive désormais que vos livres accusent une somme de cinq cent mille dollars et plus, vous vous écriez: "Cette somme représente un fonds de réserve pour les mauvais jours. Il se peut que nous nous trouvions en face d'un déficit l'an prochain; il n'est pas possible que nos revenus de l'an prochain soient plus nus," et cependant je vois, comme pratique courante, ceci, et je l'applique surtout pour le temps qu'a duré la guerre (je ne parle pas plus de votre compagnie que de toute autre compagnie mais je fais allusion à tout un système de manipulation de capital), je vois que cette compagnie a disposé non seulement d'un fort montant contingent, mais qu'elle a accumulé ce montant et qu'elle l'a enflé jusqu'au moment où il allait causer quelque scandale, alors elle a ajouté à son capital avec le résultat qu'il est devenu nécessaire, afin d'assurer une protection à ce fonds, d'arriver à un montant contingent encore plus formidable. A ce moment, si le public ne manifestait pas de mécontentement vous alliez de l'avant et vous vous mettiez à la création d'un autre fonds. Tout ce que vous avez à faire tous les cinq ans, ou à certaines périodes, et quand cette accumulation prenait de l'envergure, tout ce que vous aviez à faire consistait à vous réorganiser et à construire un autre capital.

Autrement dit, l'affaire était celle-ci: étant parties chichement, les affaires s'élargissaient graduellement jusqu'à ce que, après dix, quinze ou vingt ans, le capital atteignait cent millions ou quelque chose du genre; puis sur une somme de cette importance on découvrait la nécessité d'assurer un intérêt, lequel disparaît entièrement dans les frais d'opération. Ainsi, vous déclarez que vous n'avez gagné qu'un quart de cent par livre. Cela sonne assez piètrement et paraît assez raisonnable, et il arrive que déduction faite....?—R. (interrompant): Toute l'affaire est là.

Q. Un quart de cent la livre?—R. Voulez-vous me permettre d'entrer à fond dans ces chiffres, toute l'exploitation reposant sur ce détail?

Q. Supposons que ces profits accumulés année par année ont été distribués en leur entier au lieu d'être versés dans le commerce?

Q. Pas tous les profits?—R. Supposons qu'ils le soient?—Je suis d'avis, monsieur Stevens, que c'est là que gît la faiblesse fondamentale de votre raisonnement. Si l'on faisait d'année en année la distribution de ce capital, on le ferait en faveur des actionnaires, et ces derniers le remettraient dans l'entreprise. Ils achèteraient des obligations ou s'en feraient verser l'intérêt, ou encore ils le mettraient dans un autre entreprise, et alors il deviendrait tout à fait légitime de la part de ce capital de chercher à produire un intérêt d'année en année.

M. Sutherland:

Q. Et vos affaires demeureraient stationnaires au lieu de progresser?—R. Oui. Il est une chose dont j'ai déjà parlé et sur laquelle je désirerais m'étendre et c'est que les progrès des paqueurs assurent une valeur plus considérable aux denrées, bien que ces maisons ne gardent pour elles qu'une légère partie de cette plus-value.

Ce que nous voulons savoir est ceci: sommes-nous coupables de ce dont on nous accuse, à savoir l'oppression du producteur d'un côté et du consommateur de l'autre, et devons-nous plaider coupable d'être un bâton dans les roues, au lieu d'être un agent utile, dans la conversion de l'animal en viande de boucherie?

Quelle est la somme d'argent que la maison de paqueurs arrache à l'individu?

Q. Vous donnez comme chiffre un quart de cent par livre?—R. Oui, mais l'an dernier, ce fut quinze cents, soit un septième de cent par livre.

[M. J. S. McLean.]

M. NESBITT: Je suis d'avis que cette déclaration vaut que le comité en prenne note. Je ne partage pas du tout l'avis du témoin. Je crois que le moyen de connaître la somme de profit réalisé consiste à fouiller dans la façon de manipuler le virement des fonds et non à jeter les yeux sur le capital investi. Je salue humblement l'institution qui se met en état de faire certains profits sur un quart de cent par livre. Ceci n'a rien à faire avec la mise de fonds d'une compagnie, mais bien avec la façon de pratiquer les virements.

Je suis d'avis que la déclaration entendue devrait rester entre les membres du comité.

M. Stevens:

Q. Voulez-vous nous fournir une liste des actionnaires de la compagnie?—R. Ce sont en somme les mêmes que ceux qui figurent comme directeurs.

Q. Je parle des actionnaires de la compagnie d'abattoirs Harris?—R. Ce sont à peu près ceux dont vous avez les noms. On peut dire que ce sont les mêmes que les directeurs.

Le président:

Q. Il n'en existe pas d'autres?—R. Il y en a trois ou quatre qui tous travaillent pour la compagnie.

M. Davis:

Q. Pouvez-vous nous dire qui ils sont?—R. Oui, vous en avez la liste sous les yeux.

M. Stevens:

Q. Voulez-vous fournir une liste de vos fonctionnaires?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Ce sont ceux dont les noms apparaissent dans ce livre?—R. Oui.

Q. Qui sont-ils?—R. W. T. Harris, président; gérant, James Harris; secrétaire, J. S. McLean; A. G. Hall, S. G. Brock et Jos Harris.

Q. Et les autres?—R. Frank Harris et W. E. McLean, mon frère, gérant de notre maison de Montréal. Je vais vous faire parvenir une liste complète.

Je crois que je devrais attirer votre attention sur une autre question avant de me retirer. Je ne parle que du sujet actuellement sur le métier. Je crois avoir montré à votre satisfaction, messieurs, que toutes les compagnies de paqueurs se trouvent dans le même cas; que, pour ce qui est de cette compagnie, ses opérations ont été conduites sur une marge de profit fort mince. Si nous accumulons, dites si vous voulez, que c'est pour nous un profit considérable; si l'on tient compte du capital investi, arrive la taxe de guerre qui nous prend une bonne part de nos bénéfices.

Vous savez aussi bien que moi en quoi consiste la taxe de guerre. On nous accorde sept pour cent; or, de sept à quinze pour cent de profit, on nous prend un quart; de quinze à vingt pour cent, un demi; enfin au delà de vingt pour cent on nous prend trois quarts. Il n'est pas de compagnie qui puisse faire un profit très raisonnable sous le règne de la taxe des profits de guerre. N'est-ce pas la vérité, M. Stevens?

Le président:

Q. Je désirerais vous demander ceci: Que pensez-vous de la continuation de la taxe sur les profits de guerre, ou autrement dit la taxe sur les profits excessifs?—

[M. J. S. McLean.]

Vous parlez de la taxe telle que nous l'avons en Canada? Je ne vois pas bien ce que le ministre des Finances pourrait faire autre chose. Je ne vois pas ce qu'il pourrait bien faire d'autre.

Q. A votre titre d'homme d'affaires, donnez-moi votre opinion, vu que, à mon sens, elle vaut la peine d'être donnée. Ne croyez-vous pas qu'il serait bien de la part des hommes d'affaires de prôner la continuation d'une taxe d'affaires raisonnable sur les profits obtenus?—R. Je suis d'avis que cette taxe est absolument nécessaire. Je suis d'avis qu'à la longue, une taxe aussi lourde que celle-là finit par décourager les initiatives.

Q. Il lui faut être équitable?—R. Oui, mais comme moyen de faire face à une situation comme celle qui existe à l'heure actuelle, je suis d'avis qu'elle est d'absolue nécessité.

M. Nesbitt:

Q. N'arriverions-nous pas aux mêmes fins en imposant une taxe sur les affaires?—R. Je crois bien que l'on devra en arriver là, et en le faisant on fera disparaître le mécontentement que la taxe actuelle fait naître, car on la considère comme décourageant les initiatives. En revenant à la taxe individuelle, je crois que l'on fera beaucoup mieux.

M. Davis:

Q. Je désirerais poser une question. Vous avez fait vos calculs sur le coût de production d'une livre de bacon?—R. Ce calcul n'apparaît pas; cependant nous faisons ce calcul avec le plus grand soin.

Q. Pouvez-vous nous renseigner là-dessus?—R. Oui je pourrais vous faire parvenir ces données. Ils se trouvent dans les dossiers des départements; or le coût de gestion de chaque département est fort strictement analysé et vérifié de mois en mois.

M. Nesbitt:

Q. Pouvez-vous coucher sur une feuille de papier le prix que vous payerez un porc de deux cents livres et le profit que vous en tirerez?—R. Je vais tabler sur le bacon Wiltshire, notre principal produit. Nous achèterons, disons à vingt-trois cents la livre une pièce de deux cents livres. Le poids réel arrive généralement à deux cents vingt livres, mais pour les besoins du calcul nous le mettrons à deux cents livres. Ce porc nous coûte donc quarante-six dollars. Ce porc est habillé et nous en tirons environ soixante-treize pour cent, soit cent quarante-six livres. Puis, viennent certains sous-produits à cette période, la panne et les intestins que nous tournons en tripes. A ce moment, on met la pièce au froid pendant deux jours, puis on en tire la tranche Wiltshire qui est tirée, on peut dire, du côté entier à part la tête que l'on a enlevée; on l'ouvre, on réduit l'os du dos et on enlève les os des côtés. Le pourcentage que l'on tire de cette opération arrive à environ quatre-vingts pour cent, soit cent dix-sept livres; il arrive donc que sur un porc de deux cents livres on tire environ cent dix-sept livres de tranche Wiltshire. La valeur de tout ce que l'on peut obtenir au cours de l'opération de l'habillage est d'environ deux cents et demi la livre, soit cinq dollars pour toute la pièce, et il se fait que les quarante-six dollars sont diminués de cinq dollars, ce qui nous amène à quarante et un dollars net. Ainsi, cent dix-sept livres de tranche Wiltshire coûte quarante et un dollars et ce sans compter les frais d'opération, qui se montent environ à un cent et quart la livre. On est ainsi ramené....

M. Nesbitt:

(Interrompant): Tout cela constitue l'abatage et l'habillage, mais les abats compensent le tout?—R. Assez bien. J'ai enlevé la valeur des abats, cinq dollars. On

[M. J. S. McLean.]

arrive à environ trente-cinq cents et demi pour la tranche Wiltshire, et ce sans compter les frais d'exploitation.

M. Stevens:

Q. A votre propre abattoir?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Ce cas peut être exceptionnel, mais je me suis trouvé à Niagara Falls, N.-Y., l'autre jour, et j'ai pénétré dans une épicerie ordinaire pour demander le prix de la tranche de bacon; on m'a donné le chiffre de trente-six cents?—R. Ce devait être un morceau de l'épaule.

M. Stevens:

Q. Combien faites-vous payer ce morceau?—R. Nous—le porc est plus cher à l'heure où nous parlons—les prix actuels à Londres pour le bacon Wiltshire est de cent quatre-vingt-dix schillings, ce qui est un peu moins que ce que nous payons nous-mêmes pour le préparer.

M. Davis:

Q. Quel est le prix de ce bacon en Canada d'après vos livres, à l'heure actuelle?—R. Le bacon que nous vendons en Canada est tout différent de celui-là.

M. Sutherland:

Q. Vous ne vendez pas de tranche de Wiltshire?—R. Non, ce n'est pas là un produit canadien.

Q. Quelle serait la différence des prix de vente pour la tranche Wiltshire (si vous pouviez le vendre) et pour le bacon de l'épaule?—R. Je crois que nous vendons à l'heure actuelle le bacon de l'épaule à quarante-six ou quarante-sept cents environ Ces tranches Wiltshire se vendraient à trente-six cents. Il se peut que ce prix des morceaux de l'épaule ne soient pas exacts. Nous faisons une différence de prix pour chaque morceau que nous débitons. L'épaule et le ventre sont les deux parties du cochon les plus réputées. Ils constituent une seule et même partie du filet, entre la tête et l'épaule, séparée en deux.

Q. Le "ventre" est ce que l'on appelle le "bacon à déjeuner"?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Voulez-vous nous faire tenir les chiffres de votre passif?—R. Oui. Vous désirez avoir le chiffre de l'actif et du passif ainsi que le coût de fabrication du bacon chez nous. Désirez-vous autre chose? Si vous désirez autre chose, tandis que nous y sommes, je me ferai un plaisir de vous le procurer.

M. Pringle:

Q. Quel est le chiffre de votre réserve pour parer à la dépréciation de votre stock?—R. Notre façon de créer cette réserve consiste à établir un chiffre conservateur de notre inventaire à l'expiration de chaque exercice commercial. Nous venons de traverser une période de dépression. Après la signature de l'armistice, il s'est produit une chute dans les prix du cuir et du suif, cependant les prix ont repris leur assiette. Il se trouve donc qu'on n'a nul besoin de faire le calcul de la dépréciation pour la période du dernier inventaire; cependant, il viendra un temps où l'on verra fléchir considérablement les gros profits en même temps que fléchiront les prix.

[M. J. S. McLean.]

Q. Vous n'établissez la valeur d'aucune dépréciation spécifique?—R. Non, nous faisons nos calculs pour chaque article conservativement.

Q. Comment conservativement? Qu'entendez-vous par "conservativement"?—R. Je puis à peine vous le dire. Le tout dépend de l'idée que se fait chaque gérant de département, idée approuvée par le gérant général. Cela dépend du produit et de la fluctuation des prix.

M. Sutherland:

Q. Je vois que chez vous M. Harris on accorde vingt mille dollars pour parer à la dépréciation?—R. Nous n'avons rien à faire là dedans; il s'agit en l'espèce de la maison Wm Davies.

M. Davis:

Q. Nous désirons nous procurer la liste des actionnaires?—R. C'est vrai.

M. Pringle:

Q. Nous désirons avoir sous les yeux votre actif ainsi que votre passif?—R. Oui.

Q. Puis le coût du bacon?—R. Je l'ai en mains.

Q. Si vous désirez donner quelque autre renseignement au sujet de l'accumulation de capital—vous avez déclaré avoir eu au début de la guerre un capital de $880,-000?—R. Oui.

Q. A la naissance de la compagnie, le capital arrivait à $150,000?—R. Oui.

Q. Et l'augmentation qui partait de $150,000 pour aboutir à $880,000, soit $730,-000, provient en partie d'une mise de fonds et en partie de l'acumulation du capital?—R. Vous aimeriez avoir l'histoire de toute l'affaire? Je vais vous faire venir les chiffres.

Le témoin se retire.

Edward M. Trowern est appelé, assermenté et questionné.

M. Pringle:

Q. Quel est votre emploi, monsieur Trowern?—R. Secrétaire du Bureau fédéral de l'Association des Marchands détaillants du Canada.

Q. Vous êtes-vous fait quelque idée sur la création d'un bureau commercial ou d'un bureau investi de pouvoirs de recherche relativement aux associations, monopoles, accaparements, etc., pour ce qui a trait aux méthodes injustifiables de faire du commerce, etc.?—R. Je désirerais, monsieur le président et messieurs, déclarer que pendant les vingt-cinq dernières années, j'ai occupé la position que j'occupe encore maintenant et que j'ai été en rapport de commerce avec à peu près cinquante-cinq articles du commerce de détail. On s'est réuni et on a tâché de trouver la clef à nombre des problèmes auxquels on a eu à faire face, car les gens du commerce de détail (je suis moi-même de ces gens et je parle donc avec connaissance de cause) sont au fait des choses de ce commerce. Ils ne sont pas au courant de la fabrication ou de la vente en gros, et il suit que l'on voit nombre de questions épineuses surgir dont nous ne pouvons trouver la clef. Je puis vous soumettre des faits où l'on voit que le prix du caoutchouc, par exemple, a monté et où dans cette conjecture les marchands de détail se sont réunis et ont appris que le prix des caoutchoucs avait haussé; le fabricant a donné des raisons de ce fait et ces raisons n'ont peut-être pas eu le don de les convaincre.

Nous nous trouvions dans l'impossibilité de savoir à quoi nous en tenir. Et c'est

[M. J. S. McLean.]

la même chose ailleurs. Il en sort du mécontentement. Nous trouvons dans les statuts du code criminel une clause qui nous assure le droit, advenant que nous soupçonnions l'existence d'une combinaison quelconque d'intérêts, de citer n'importe qui devant la cour; mais c'est là chose difficile d'application et assez maladroite, car l'obtention de la preuve est ardue et elle gît sous une avalanche de circonstances sur lesquelles nous ne sommes pas renseignés.

Au cours de mes vingt-cinq ans de commerce, je n'ai rencontré que quelques cas fort rares où l'on s'en soit tiré avec quelque avantage. Il ressort donc que pendant les dix dernières années, nous avons voulu et avons demandé au gouvernement et lui demandons encore de vouloir instituer ce que l'on appelle une "Commission du commerce intérieur".

J'ai préparé quelques notes que j'ai sous la main et qui exposent les faits brièvement; je vais vous les lire puis revenir:

En vue de veiller avec plus de soin sur les choses du commerce intérieur du Canada et de voir à ce que les conditions qui le régissent arrivent à la connaissance du gouvernement du Canada tout comme au grand public, nous proposons que l'on institue une Commission du commerce intérieur dont les fonctions spécifiques comporteraient la recherche de toutes les circonstances qui accompagnent la fabrication, la vente en gros et la vente en détail en Canada.

A l'heure actuelle, les conditions du commerce en Angleterre et dans les pays étrangers sont mises sous les yeux des exportateurs canadiens par les agents commerciaux créés à cette fin, mais on n'a rien fait pour établir un bilan sûr des changements apportés, des développements et des nécessités que l'on trouve sans cesse dans les diverses branches du commerce intérieur du Canada. On a créé un outillage relatif à la main-d'œuvre et à l'agriculture, et on s'en est fort bien trouvé pour l'obtention de renseignements que l'on a fait servir de façon intelligente pour atteindre le but que l'on s'était assigné.

En Canada, comme dans tous les pays du monde, il est d'usage et on a jugé nécessaire, à la suite des changements constants qui se produisent dans les prix du matériel brut et de la main-d'œuvre et pour toute autre fin, pour la gouverne des fabricants, marchands de gros et de détail, et pour presque toutes les autres branches de commerce, de provoquer la réunion de ces gens pour qu'ils examinent ensemble les conditions du marché. En Canada, où nous sommes si proches voisins des Etats-Unis, et où les applications de formules de simplification de la main-d'œuvre et autres méthodes de travail ont leur effet permanent sur le changement des conditions du commerce, on a jugé nécessaire d'assurer l'examen en famille des conditions de commerce par les gens de commerce.

La loi criminelle, dans son état actuel, a été insérée dans les statuts en vue de protéger le public contre la réunion de plusieurs corps qui auraient l'intention de hausser sans raison le niveau des prix des matières premières et autres effets du commerce. Cependant, cette loi est fort obscure et ambiguë du fait qu'elle ne dit rien sur le sens des expressions "raisonnable" et "irraisonnable" pas plus qu'elle ne dit quelle est la personne qui va établir si les prix imposés sont raisonnables ou non; elle est en même temps si vaste dans son interprétation qu'elle vise toutes les personnes qui peuvent se donner la main dans une entente en vue de faire baisser les prix, constituer une association tripartite et juste qui aurait pour effet de stimuler le commerce et améliorer l'état des industries canadiennes. Cette loi, un fois insérée dans les statuts, constitue une arme contre toute personne qui peut trouver à se plaindre contre un fabricant ou un marchand, et il peut se faire que l'on ait à faire des dépenses sérieuses, si l'on veut se protéger, et ce du fait que l'on n'a créé aucun tribunal riche de connaissances pratiques du commerce et qui soit en état de juger des mérites réels d'un cas à lui soumis.

Nonobstant l'existence de cette loi dans les statuts, tout le monde sait bien, chez les gens de commerce canadiens, que l'on forme des associations dans plus d'une bran-

[M. Edward M. Trowern.]

che du commerce, en vue d'empêcher la compétition irraisonnable et ruineuse, mettre la main sur des renseignements statistiques et s'efforcer de jouer le rôle d'un pendule dans la régularisation et la stabilisation du commerce. On ne trouve pas dans cette loi de restriction imposée aux ouvriers ou employés sur le plus ou moins d'importance que ces gens peuvent prêter au concours de leurs bras. Ces gens peuvent en toute liberté s'assembler, délibérer, voter des résolutions et s'entendre pour travailler ou se mettre en grève; nulle loi ne les entrave, et advenant un différend avec leurs patrons, la loi comporte une clause à l'effet de leur permettre, s'ils le jugent bon, d'établir leurs griefs devant un tribunal pour se faire rendre justice. Dans ce cas je me demande pourquoi les marchands et les manufacturiers ne se verraient pas accorder les mêmes privilèges. Si la loi reconnaît que les ouvriers qui fabriquent de leurs mains une partie quelconque d'un article de commerce doivent avoir le droit de s'entendre et se concerter sur ce que doit être le prix de leur travail, ou s'ils doivent travailler ou non, alors pour quelle raison ceux qui emploient la main-d'œuvre et sont les maîtres de l'article de commerce en entier, qui, en sus, sont dans l'obligation d'emmagasiner et surveiller cet article de commerce, n'auraient pas les mêmes privilèges aux yeux du gouvernement qui les garderait à vue?

Nous proposons que la Commission du commerce intérieur dont nous proposons la création serait composée de personnes compétentes et faisant partie du commerce, gens riches en connaissances, en expérience manufacturière, et ce pour les choses du commerce de gros et de détail. Nous proposerions que toutes les ententes conclues entre toutes personnes, firmes, corporations ou associations faisant partie du même commerce ou de branches étrangères l'une à l'autre sur le territoire canadien, et où l'on s'occupe de l'établissement des prix, devraient être soumises, accompagnées de toutes les raisons qui les justifient, à cette commission qui les examinera et les approuvera; et que toutes personnes, firmes ou corporations, parties dans ces ententes sans avoir au préalable soumis ces dernières à l'approbation de la Commission du commerce intérieur, se rendraient passibles de poursuite.

La création de cette commission permettrait à toute personne ou toutes personnes de faire instituer des recherches sur les méthodes commerciales ou à l'occasion de toute plainte; et les pratiques commerciales que l'on jugerait de nature à nuire au commerce, ou contraires à l'intérêt public, pourraient de même faire l'objet de recherches et de décisions comme cela se produit au sein de la Commission des Chemins de fer du Canada.

Nous ne nous proposons pas dans ce mémoire d'établir la forme sous laquelle la Commision de commerce intérieur en vue serait légalement constituée; notre but est uniquement de mentionner les points les plus importants sur lesquels, à notre sens, cette commission devrait s'entendre. Nous sommes d'avis qu'une commission de cette nature aurait pour effet de stabiliser les conditions du commerce, de favoriser davantage le placement de capitaux dans les entreprises, de rassurer plus entièrement sur la sécurité des capitaux placés, et de permettre au capital et au travail de recevoir une juste compensation de leurs efforts, le tout ayant pour effet d'établir le commerce intérieur du Canada sur un pied auquel il est impossible d'atteindre dans les conditions actuelles.

Cette commission aurait également le pouvoir de rechercher toute prétendue surcharge sur n'importe quel article de commerce qui entre dans le jeu du coût de la vie, et, à la suite de recherches sur les accusations possibles, et après publication du résultat de ces recherches, elle servirait à apaiser le mécontentement du public et à faire disparaître, au cas où les témoignages entendus seraient favorables, toute accusation que l'on pourrait porter à l'endroit de fabricants honnêtes, engagés dans le commerce de gros ou de détail.

Nous proposerions que la commission fût composée de cinq membres dont un manufacturier, un marchand de gros, deux marchands de détail et un voyageur de commerce.

[M. Edward M. Trowern.]

Ces demandes ont été adoptées, messieurs, par notre association qui m'a prié de vous les soumettre. S'il se trouve quelqu'un qui désire me poser des questions, je serai on ne peut mieux disposé à y répondre.

M. PRINGLE: Je ne sache pas que j'aie aucune question à poser.

L'honorable M. FIELDING: Vous êtes-vous appuyé dans votre proposition sur quelque tribunal existant?—R. Oui, nous avons pris modèle sur la Commission fédérale du commerce des Etats-Unis, mais jusqu'à un certain point seulement, notre association ayant tenu compte de la différence des lois des deux pays.

Q. Votre projet est plus vaste, n'est-ce pas? La Commission fédérale du commerce des Etats-Unis ne pense pas à régulariser les prix, n'est-ce pas?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Recommanderiez-vous la création d'une commission commerciale destinée à régulariser les prix?—R. Prenons l'affaire des marques de commerce; je vais vous faire voir ce que j'entends par "marques de commerce."

Prenons pour exemple le blé filamenté. Cet article nous servira d'échantillon. Quand la compagnie qui exploite cet article a mis le pied au Canada, elle a réuni les commerces de gros et de détail et leur a tenu ce langage: "Nous nous proposons d'introduire notre produit en Canada et nous avons établi notre prix de vente disons à 15 cents." Les gens de commerce ont tourné et retourné la question avec la compagnie et les gens du gros ont naturellement voulu savoir quel serait leur pourcentage de profit, de même que les marchands de détail ont voulu se faire renseigner sur leur profit possible; ils ont déclaré vouloir imposer un prix à l'intermédiaire, leur propre prix de vente; le prix de l'intermédiaire au marchand de détail; enfin celui de ce dernier au consommateur; et l'on en était arrivé à la conclusion d'établir à 15 cents le prix d'une boîte de ce produit pour le consommateur.

Pour nous, détaillants, nous avons prétendu que le prix pour le consommateur devrait être de 12½ cents, soit deux boîtes pour vingt-cinq; or, après avoir étudié le question sur toutes ses faces et avec assez de sens, on en est venu à la conclusion que, vu la lutte entre cet article et les autres céréales sur le marché, notre proposition serait acceptée. Elle fut adoptée et on introduisit le blé filamenté sur ce qu'on appelle un plan de vente à contrat. Ce plan, à mon sens, est adopté, comme vous le savez, par les marchands de pianos, par les compagnies manufacturières de porte-plumes réservoirs, par les marchands d'instruments de musique ainsi que par la compagnie Waterbury Watch; enfin nombre de gens font commerce sur ce plan. C'est sur ce plan que l'on fait la vente des journaux le *Journal* et la *Presse,* le prix de chaque copie étant fixé à deux cents.

Ces gens sont entrés en affaires et ont vendu leur produit en Canada avec le résultat que leurs ventes ont dépassés tout ce qui s'était vu dans n'importe quel Etat de l'Union, et celle du fait que le marchand de gros ainsi que le marchand de détail protégeraient ce produit. Il est d'ailleurs de bonne qualité. Avant de l'adopter, nous avons eu une assemblée pour nous assurer si réellement c'était là un produit vendable, et on vit la vente dépasser tout record dans tous les Etats de l'Union.

Tout allait bien, quand la guerre a été déclarée. Voyez-vous, maintenant, l'avantage que le public retire de cette façon d'agir? Le prix de l'article est marqué sur la boîte et personne ne peut le vendre un cent de plus, personne ne peut dépasser ce prix, et personne ne peut le vendre à meilleur compte, le manufacturier ne le permettant pas. Le prix est fixe. Le vendeur à rabais (et c'est un malheur pour les affaires aujourd'hui, messieurs, qu'elles ne soient pas ce qu'elles étaient il y a quelques années passées, à l'époque où j'ai fait mon apprentissage du métier, c'est un malheur, dis-je, que certaines gens d'affaires ne semblent pas avoir autant le sens de l'honneur que d'autres; 97 pour 100 des gens veulent bien faire les affaires sur un pied de droiture, mais à côté d'eux on rencontre un certain pourcentage d'autres marchands qui sont disposés

à faire le choix d'un article de commerce de première nécessité, article qu'il sait pouvoir vendre...

M. Nesbitt:

Q. Et en faire un article-réclame?—R. Et se servir de cet article de commerce pour atirer le public au magasin et par là se refaire des pertes subies sur la vente d'autres marchandises.

Q. De quelle façon votre commission pouvait-elle arranger les choses?—R. La commission a commencé par décider si le prix établi par la compagnie *Shredded Wheat* (je me sers de cette maison comme exemple) était bien le prix raisonnable à établir ou non.

Q. Mais supposons qu'un marchand désire vendre, disons du sucre au rabais?—R. Nous ne prenons pas les manufacturiers comme tels, mais bien les articles adoptés comme matière à rabais.

Q. Mais il peut se présenter quelqu'un pour se plaindre que nous mettons la main sur le commerce?—R. C'est là affaire à laisser entièrement à la discrétion du manufacturier, mais nous devrions posséder quelque tribunal auquel nous adresser et qui décidera si telle et telle façon d'agir convient au pays.

L'hon. M. Fielding:

Q. Retournons à nos moutons, en l'espèce la compagnie *Shredded Wheat*: renseignez-vous encore sur cette compagnie. Vous dites que le prix a été fixé à douze cents et demi. Ceci implique tout d'abord que le manufacturier a établi un prix du gros, et qu'à la suite d'un arrangement les marchands de gros étaient dans l'obligation de vous vendre à un prix également établi?—R. Oui.

Q. Alors quoi? Allez.—R. Oui.

Q. Je suppose que l'on accordait d'un bout de l'échelle à l'autre un pourcentage de profit raisonnable?—R. Non, M. Fielding, ce n'est pas comme cela qu'on en a agi. Le manufacturier, en vertu de la loi anglaise, a droit d'établir son prix sur un produit qu'il fabrique, de fabriquer ce produit ou de s'en abstenir. En Canada, cette question a fait l'objet de plus d'une contestation qui se sont déroulées en cour et où le manufacturier était à même de déclarer: " M. le détaillant ne vend qu'à certaines gens " — comme dit M. Johnston—il peut ne vendre qu'à un acheteur roux"; de son côté, le manufacturier est à même de dire à qui il veut vendre. C'est la loi anglaise. Nous désirons que cette loi soit observée en Canada. Nous voulons que le manufacturier puisse établir lui-même le prix de sa marchandise, choisir son acheteur, son prix, et, s'il arrive que ce manufacturier possède une marque de commerce, nous voulons que cet homme soit libre de protéger cette marque.

Q. Un mot. Cet homme vend aux détaillants?—R. Il établit le prix auquel le marchand de gros devra vendre.

Q. Et le détaillant ne peut demander plus ni moins?—R. Non.

Q. N'est-ce pas là justement la racine du mal, que certaines gens cherchent à vendre moins cher?—R. De nos jours, les manufacturiers, en vertu de la loi actuelle—il s'est passé un arrêté ministériel au cours de la guerre qui fait un délit criminel de maintenir le niveau des prix. On a agi ainsi par prudence mais pas courte vue; cependant, cette loi existe et nous désirons la voir disparaître. Supposons, par exemple, que j'achèterais du blé filamenté que le manufacturier avait désigné comme devant se vendre douze cents et demi la boîte; je l'installe à ma montre et j'en descends le prix à dix cents dans le but d'attirer les chalands; le manufacturier peut venir à moi et m'ordonner d'enlever l'étiquette de rabais, sinon il m'imposera un boycott qu'il me sera difficile et coûteux de faire lever.

Q. Sous l'autorité de l'arrêté, cet état de choses est disparu?—R. J'ignore la raison qui lui a donné le jour, mais je dis qu'on devrait le faire disparaître.

[M. Edward M. Trowern.]

Q. Le but poursuivi par ce comité n'est pas de maintenir l'échelle des prix, mais bien de viser au contraire?—R. Je dois vous avouer, messieurs, que j'ai eu à me présenter, au cours de son existence, devant nombre de comités, et je me permettrai de féliciter ce comité de la façon digne d'éloges dont il a étudié une question aussi ardue et délicate que celle-ci; je crois donc que votre but, si vous en avez un, est de voir à ce que non seulement les idiots (et nous en aurons toujours) je crois que le but cherché par ce comité est de voir à ce que tout le monde soit traité avec justice, le manufacturier, le marchand de gros, le détaillant et enfin le consommateur.

Q. Si vous voulez bien retourner les rôles et commencer par le consommateur, nous allons être avec vous.—R. Parfait, je vais changer les rôles.

M. Sutherland:

Q. A propos de ce blé filamenté, se trouvait-il un certain pourcentage de profit alloué à chacun des intermédiaires?—R. Oui, et fort mince.

Q. Pouvez-vous nous le donner?—R. J'en serais aise. Je n'ai pas les chiffres sur moi, mais le profit était alléchant.

Q. Pour tout le monde?—R. Oui, alléchant pour le consommateur, idem pour l'intermédiaire, idem pour le marchand de gros, et raisonnable pour le manuafcturier.

M. Nesbitt:

Q. Quand vous dites "alléchant" vous voulez laisser entendre "raisonnable"?—R. Oui.

Q. Quand vous dites: "un profit alléchant", vous voulez sans doute parler d'un profit élevé?—R. Non, raisonnable.

Le président:

Q. A votre sens, un bureau comme celui dont vous suggérez la création, un Bureau du Commerce intérieur, protégerait le consommateur en cas d'exaction ou de profits irraisonnables. L'investiriez-vous de pleins pouvoirs?—R. Oui, je lui donnerais tous les pouvoirs que l'on reconnaît au code criminel, qui d'ailleurs n'est pas opérant. Impossible à l'heure actuelle de faire respecter cette loi.

M. Nesbitt:

Q. Vous accorderiez le droit d'établir les prix?—R. Je lui donnerais le droit, si quelqu'un voulait établir un prix—impossible d'empêcher cela—si moi, je désirais établir le prix d'un produit, vous ne pourriez pas m'en empêcher—donc je donnerais à ce bureau tel pouvoir que si je me présente devant lui avec preuves à l'appui, il me dise si mon prix est trop élevé ou non.

M. Sutherland:

Q. Dans ce cas le bureau aurait à établir un prix?—R. Non. Il n'existerait rien de tel que la fixation des prix.

Q. Voyons, une personne faisant des affaires sur une petite échelle devrait faire de plus gros profits que celle qui ferait de grosses affaires?—R. Non. Pas sur les articles de première nécessité. Prenons les timbres-poste, le gouvernement a décidé d'accorder à tous uniformément le même pourcentage de profit. On peut dire la même chose de nombre d'autres articles de commerce.

M. Nesbitt:

Q. En fait, celui qui vend pour mille dollars de marchandises fait plus de profit que celui qui n'en vend que pour cent dollars?—R. Il n'en dépend que de lui.

M. SUTHERLAND: Le gouvernement a pris l'affaire en mains et ce sont les maîtres de poste qui sont chargés de s'acquitter du soin de vendre.

M. McCoig:

Q. Personne ne s'attend à faire sa vie de la vente des timbres de poste.—R. Je vante ce principe, adopté sur une grande échelle pour divers articles de marchandises, et si l'on suit ce principe je suis d'avis que ce ne serait de la part du gouvernement que faire acte de justice et de sagesse que d'instituer une commission du commerce intérieur au courant de toutes les conditions et de tous les genres de transactions commerciales.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne croyez pas mauvais qu'un homme, détenant un brevet ou une marque de commerce, enregistré, voie fixer le prix de sa marchandise, pourvu qu'on lui assure un profit raisonnable?—R. C'est ma façon de penser.

L'hon. M. Fielding:

Q. Cette commission projetée aurait à s'acquitter de cette tâche?—R. Oui.

Q. Prenons un cas concret, un cas qui, disons, s'est présenté devant cette commission dont vous parlez. Dites-nous ce que vous attendez d'elle? Que serait d'après vous, son attitude dans un cas comme celui-là? Dans les choses pertinentes à la Commission des chemins de fer, les affaires se règlent par analogie et puis les chemins de fer sont peu nombreux; mais dans le cas qui nous occupe il existe des milliers de détaillants; comment cette commission agirait-elle?—R. Permettez que je retourne quelque peu en arrière. Vous avez entendu nombre de témoignages comme je vous l'ai rappelé auparavant; je vous dois des compliments sur la façon dont vous avez interrogé les témoins, sur votre manière de les inviter à se présenter, nonobstant ce qu'a pu dire M. Robinson, qu'importe également ce que quiconque a pu dire. Je suis d'avis que cette institution a constitué une magnifique occasion au public de se faire entendre et vous faire connaître le fin fond de l'affaire; et puis vous avez retourné la question sur toutes ses faces de sorte que personne n'a pu esquiver un oui ou un non.

Vous avez dû vous rendre un compte certain que les grands manufacturiers, prenons, par exemple, une industrie qui ne compte que puatre établissements dans tout le pays—prenons encore quatre manufacturiers de caoutchouc, cet exemple est excellent, ou enfin quatre manufacturiers de n'importe quelle marchandise, vous leur avez demandé: "Possédez-vous une organisation?" et tous ont répondu: "Non, pas nécessaire." Tout ce qu'il leur faut faire est de dire: "Billy, ici; allons goûter au club," et l'affaire est bâclée. Impossible d'en agir ainsi avec les gens du gros et les détaillants.

L'honorable M. Fielding:

Q. A cause de leur grand nombre?—R. Certainement, à cause de leur nombre; et puis il nous vient un certain scrupule, maintenant—posons la question sur ce pied-là—nous avons peur que l'on nous fasse payer trop cher pour certains articles.

Q. Vous parlez ici des détaillants?—R. Oui, des détaillants, ces gens disent: "Pourquoi payer neuf dollars la douzaine, alors que nous ne payions que trois dollars la douzaine avant la guerre?" Impossible pour moi de donner une explication de cet état de choses; les gens du commerce ne peuvent l'expliquer et ils s'en informent à l'intermédiaire; ce dernier est dans le même cas, et tous nous nous tournons vers le manufacturier à qui nous demandons de nous éclairer. Il ouvre la bouche et dit des mots, mais l'impression qui nous reste est que cet homme profite de l'état du marché, qu'il fait argent des avantages que les événements lui mettent sous la main. Et nous, que faire?

[M. Edward M. Trowern.]

Avec une commission du commerce intérieur, nous allons sans tarder vers elle. Nous n'accusons personne de rien. Nous appelons le secrétaire et mettons la question sous les yeux du bureau en disant: "Messieurs, voici un cas que nous vous demanderions d'éclaircir." On rassemble les gens du gros et les détaillants ainsi que les manufacturiers, et l'on joue cartes sur table. Impossible aujourd'hui, avec notre organisation, d'en agir ainsi, je veux dire en dehors de votre comité.

L'honorable M. Fielding:

Q. Allez, suivez votre raisonnement?—R. La commission va jusqu'au fin fond de la question et se rend compte que les manufacturiers abusent de la situation du marché; sans tarder elle est libre d'émettre un arrêté (elle devrait pouvoir émettre cet arrêté) et de déclarer: "Vous retirez un profit trop élevé."

Q. Et elle établirait le prix à un niveau moins élevé?—R. Oui.

Q. Sur toute la ligne?—R. Oui.

Q. Pour le manufacturier?—R. Oui.

Q. Et pour le commerce de gros?—R. Oui.

Q. Et pour l'intermédiaire?—R. Oui.

Q. Et pour le détaillant?—R. Oui.

Q. Tous verraient descendre leur prix?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Mais souvenons-nous que le manufacturier doit voir à se procurer la matière première, et le prix de cette dernière varie de jour en jour. Combien de fois allez-vous établir l'échelle de ces prix?—R. Si l'on se rend compte que le manufacturier ne fait pas de trop gros profits sur le détaillant, la conscience du public sera allégée.

Q. Je crois fermement à la publicité, en l'espèce, mais voilà que nous nous retrouvons devant le même obstacle. Prenons le manufacturier: on lui dit qu'il fait trop de profit, mais tout aussitôt le prix de la matière première monte. Allez-vous lui enlever le droit de faire un profit sur sa marchandise? Non, car il vous répondrait: "Parfait, je ne ferai plus rien."

Le président:

Q. Permettez que je mette mon mot ici. En supposant que le bureau a publié un arrêté à l'effet de fixer les prix auxquels le manufacturier doit écouler sa marchandise, et que survienne tout de suite un changement de conditions du marché, ne serait-il pas raisonnable que le manufacturier priât la commission de revoir son jugement? —R. Oui.

L'honorable M. Fielding:

Q. Et s'il se produisait des fluctuations de marché dans les matières premières, l'on pourrait reviser le jugement? Je vous rappelle que je ne m'oppose pas à cette façon de voir, au contraire, je m'efforce de trouver quelque argument en sa faveur.

M. Nesbitt: Toutes ces commissions ont cessé soudainement d'établir les prix.

M. McCoig: Je suis d'avis que si nous avions une commission du tarif qui parcourût le pays, elle viendrait en opposition directe à ce que le comité s'efforce de faire. Advenant un changement de tarif, toute la question est à reprendre.

M. Trowern: Ce n'est que pour ces articles porteurs d'une marque de commerce que la moyenne des manufacturiers désirent voir établir un prix fixe. On reçoit du département le droit d'entrer en possessiion d'une marque de commerce; or, si le gouvernment accorde une marque de commerce à quelqu'un sur un article, et que le

[M. Edward M. Trowern.]

détenteur s'en serve pour abuser du public, ou pour servir les intérêts exclusifs de n'importe qui, ne croyez-vous pas que le gouvernement devrait avoir le droit de dire: "Allons, franc jeu; sinon nous vous retirons cette marque de commerce"?

M. Davis:

Q. Ou encore on va enlever les droits de douane?—R. Pour moi, je ne suis pas politicien le moins du monde, et il suit que l'intérêt que je porte à la question ne s'arrête pas à l'affaire du tarif; en réalité, messieurs, je suis d'avis que toute cette question, tarif et le reste, pourrait parfaitement être confiée à la commission à laquelle j'ai fait allusion.

M. NESBITT: Je crains fort que vous ne vous trouviez embarrassé par les choses du tarif.

L'hon. M. FIELDING: Je ne crois pas que vous devriez admettre le tarif au sein de votre organisation.

Q. Vous attendriez de la commission qu'elle mît des entraves à l'abaissement des prix?—R. Non, je m'attendrais d'elle qu'elle agît dans les deux sens.

Q. Dans les ventes au contrat vous empêcheriez l'effet de cette combinaison. Si le blé filamenté voyait son prix élevé à douze cents et demi et que quelqu'un fît descendre le prix à dix cents, la commission aurait à intervenir?—R. Non, je n'irais pas jusque-là.

Le témoin se retire.

Le comité s'est ajourné à 11 heures du matin.

MERCREDI, le 25 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour enquêter sur les prix des vivres et des autres choses nécessaires à la vie, s'est réuni à onze heures du matin, sous la présidence du président, M. Nicholson.

Membres présents: MM. Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding (l'hon.) Hocken, McCoig, Nesbitt, Nicholson (président, Algoma), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.P.-E.), Stevens (vice-président), Sutherland et Vien.

M. NESBITT: Avant de commencer les travaux du comité, j'aimerais de faire une rectification, si vous n'y avez pas d'objection, M. le président. Je lis dans le *Journal* un rapport disant qu'au cours de son témoignage M. McLean a déclaré hier que les affaires de sa compagnie se faisaient sur 12.5 pour cent du rendement, ou un quart de cent par livre. La dernière partie de cette déclaration est exacte, mais le premier profit est absolument faux, il a dit un cent et deux cinquièmes au lieu de 12·5 pour cent du rendement. Si les personnes qui font ici les rapports ne peuvent pas faire des rapports qui se rapprochent au moins un peu de la vérité, je crois qu'il est préférable qu'elles ne fassent aucun rapport.

M. REID: Il s'agit d'une erreur typographique, à ce que je comprends.

Le PRÉSIDENT: Ça en a bien l'air.

M. NESBITT: Cela peut servir d'excuses, cependant on verra par ma rectification si les journaux sont honnêtes; s'ils le sont, ils corrigeront cette erreur.

M. SUTHERLAND: Il y a une autre partie du rapport publié dans le *Citizen* auquel M. Nesbitt pourrait en même temps faire allusion. M. Stevens était en train de poser une question au témoin lorsque M. Nesbitt a dit, d'après le rapport, "je tire mon cha-

peau devant toute institution qui peut réaliser ce profit". Je n'ai pas entendu M. Nesbitt faire cette déclaration. Je l'ai entendu dire qu'il tirerait son chapeau devant toute institution qui pourrait faire des affaires en se contentant d'un profit d'un quart de cent la livre.

Le PRÉSIDENT: C'est bien ce qu'il a dit.

M. NESBITT: C'est ce que j'ai déclaré, mais cela ne me fait absolument rien, les journaux ne me font absolument rien, mais j'aimerais qu'ils disent la vérité relativement aux témoignages qui sont rendus devant ce comité.

M. SUTHERLAND: Lorsque nous discutions cet aspect de la question, vous vous rappelez, la semaine dernière, au moment où M. Payne rendait témoignage, je me suis opposé à ce qu'il continuât sa déclaration. Maintenant les journaux, le *Daily Star*, de Toronto, et un certain nombre d'autres journaux de Toronto, ont fait des commentaires sur cet incident, et ils vont jusqu'à dire qu'on s'est opposé à la déclaration qu'il faisait disant qu'une vie nouvelle agitait le peuple, puis ils omettent délibérément le point véritable auquel je me suis opposé "et dans l'exercice des pouvoirs qui résident dans les quantités nous verrons de grands changements exigés par une démocratie soulevée", c'est alors que j'ai interrompu le témoin, et cependant les journaux ont délibérément omis ce point de son discours préparé, point auquel je me suis opposé. Je mentionne ce fait pour montrer l'injustice dont fait montre la presse relativement à ces rapports.

M. T. H. RIEDER est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes secrétaire de la *Ames-Holden-McCready Company?*—R. J'en suis le président.

Q. La *Ames-Holden-McCready Company* est une amalgation des compagnies *Ames-Holden* et *McCready?*—R. Oui.

Q. Ces compagnies existaient depuis un grand nombre d'années?—R. Oui, toute les deux.

Q. Elles étaient toutes deux des compagnies depuis longtemps établies, s'occupant de la fabrication des chaussures depuis de nombreuses années à Montréal?—R. Oui.

Q. La nouvelle compagnie, ou la compagnie actuelle, a été constituée en corporation en 1910, je crois?—R. Oui.

Q. En 1910, et elle a constitué les affaires de la *Ames-Holden Company, Limited* et de la *James McCready Company, Limited,* dont l'une avait été établie en 1853 et l'autre en 1870?—R. Oui.

Q. Maintenant, où se trouvent situées vos fabriques?—R. A Montréal et à Saint-Hyacinthe, Québec.

Q. Et vous avez un capital-actions autorisé de cinq millions de dollars, souscrit, d'après le rapport que je lis, qui dit que $3,500,000?—R. Sont des actions ordinaires.

Q. Et vous avez des actions privilégiées au montant de $5,000,000 et un montant de $2,500,000 de souscrit?—R. Oui.

Q. Et les actions ordinaires au montant de $3,500,000 sont payées, et les actions privilégiées au montant de $2,500,000 sont payées?—R. Oui.

Q. Maintenant, je ne veux pas du tout faire des remarques sur l'état de vos affaires, mais vous ne semblez pas avoir réalisé beaucoup d'argent pour vos actionnaires?—R. Non, monsieur.

Q. Maintenant, vous verrez des jours meilleurs, je l'espère?—R. Je l'espère aussi.

Q. Vous n'avez pas payé tous vos dividendes sur les actions privilégiées?—R. Non, monsieur.

[M. T. H. Rieder.]

Q. Quels sont les dividendes arriérés sur les actions privilégiées?—R. A la date du 1er juillet, cinq ans.

Q. Est-ce un rapport que vous avez ici?—R. Je puis bien vous dire que notre réunion annuelle aura lieu demain, et j'ai apporté avec moi quelques copies du rapport de cette année tel qu'il sera présenté à la réunion de demain (les documents sont remis et distribués) vous constatez que ce rapport est daté demain, le 26 juin.

Q. Et vous anticipez un peu sur vos actionnaires en nous le donnant aujourd'hui?—R. Je le donne à titre de privilège spécial aux membres de ce comité.

Q. Maintenant, vous dites que vos arrérages sur les actions privilégiées remontent à cinq années?—R. Cinq ans du premier juillet 1919.

Q. Et quel en serait le montant?—R. $875,000.

Q. Maintenant, avez-vous payé un dividende quelconque sur vos actions ordinaires?—R. Non, monsieur.

Q. Qu'est-ce qui va mal chez vous?—R. J'aimerais bien que le comité nous le dise.

Q. Vous n'avez pas pu faire assez d'argent pour payer ces dividendes?—R. Non, monsieur.

Q. Maintenant, je vois, cependant, qu'il y a des espérances pour les porteurs d'actions privilégiées. Vous avez déclaré un dividende de $1\frac{3}{4}$ sur les actions privilégiées et payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits sur la liste au 12 juin, 1919.—R. Oui.

Q. Est-ce le premier dividende que vous payez depuis un certain temps sur vos actions privilégiées—R. C'est le premier depuis cinq ans.

Q. Quant à ce rapport des directeurs que nous pouvons faire entrer dans les archives, pour servir à ce comité, vos profits nets, après avoir fait les déductions de l'intérêt, de la réserve, des mauvaises dettes et de la dépréciation, sont donnés comme étant au montant de $323,321.26, et votre compte de surplus est maintenant de $830,-729.93.—R. Oui.

Q. Vos ventes pour l'année se sont élevées à $6,229,274.38 contre $4,879,259.36 pour l'année précédente, soit une augmentation de 27.67 pour cent. Le prix de vente des chaussures en cuir a été augmenté considérablement au cours de l'année, donnant approximativement 15 pour cent d'augmentation pour toutes les ventes. Parmi ces ventes faites durant l'année il en est une faite, au gouvernement canadien pour $658,-672.74.

Q. Je n'ai pas l'intention de lire tout cela; nous prendrons les profits les plus importants. Votre actif courant total est de $2,908,868.29, tandis que les obligations totales courantes sont de $568,527.09, laissant un capital total à l'actif de $2,340,341.20. Le prix de la matière première a augmenté de beaucoup, n'est-ce pas, au cours des deux dernières années; c'est-à-dire le cuir?—R. Oui, monsieur, considérablement.

Q. Pouvez-vous nous donner approximativement l'augmentation dans les prix du cuir au cours des deux dernières années?—R. Je regrette beaucoup, mais je ne puis pas le faire. Je n'ai été nommé que récemment président de cette compagnie, et je serais certainement un bien pauvre témoin pour vous donner ces renseignements.

Q. Mais vous avez des connaissances générales—R. J'en ai une connaissance générale.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée des profits que vous faites actuellement sur les chaussures? Vous fabriquez, sans doute, un grand nombre de chaussures de qualités différentes?—R. Oui, monsieur.

Q. Mais, si vous pouviez nous donner une idée générale du prix et du profit, je crois que c'est ce que le comité aimerait d'obtenir?—R. J'ai un tableau donnant le total des ventes pendant sept années, et nos profits sur ces ventes.

Q. Vous avez été bien aimable de penser à préparer ce tableau d'une manière aussi concise. Ces rapports seront mis dans les archives et, par conséquent, je ne les lirai pas. Mais vos profits sur les ventes, c'est-à-dire votre pourcentage de profit en 1913 a été de 5·19?—R. Oui, monsieur.

[M. T. H. Rieder.]

Q. De sorte qu'il n'y a pas eu de bien grande augmentation dans le pourcentage des profits sur vos ventes?—R. Il y a eu de grandes différences d'une année à l'autre. Vous verrez que le plus petit profit a été de 1·02 contre 6·23 le plus élevé.

Q. L'année 1918 semble avoir été votre meilleure année, et vos profits ont été de 6·23 cette année-là?—R. Oui, monsieur.

Q. Dans ce rapport, vous indiquez aussi des profits nets applicables aux dividendes?—R. C'est la manière de faire les calculs; ces mots sont applicables aux dividendes lorsque toutes les autres charges ont été satisfaites.

Q. Cela donne sans doute à ceux qui étudient cette question une bonne idée des profits que vous réalisez sur vos produits; mais dans le but d'en venir, si nous le pouvons—je ne sais pas si nous le pouvons ou si nous ne le pouvons pas—à la moyenne de profit sur la moyenne des lignes de marchandises que vous vendez, y a-t-il un moyen quelconque d'atteindre ce point?—R. Je ne puis pas vous donner ce renseignement d'une manière claire.

Q. Quelle a été l'augmentation dans ces lignes générales de chaussures au cours des deux dernières années?—R. Je préférerais ne pas vous donner ce renseignement parce qu'il n'est pas précis. Je ne suis pas venu ici en état de vous donner ce renseignement.

Q. Dans votre ligne d'affaires y a-t-il une espèce d'entente ou de cartel, ou de principe reconnu entre les différents fabricants de chaussures établissant le prix auquel vos produits doivent être mis sur le marché?—R. Absolument non.

Q. C'est un marché libre, ouvert à tout le monde?—R. Absolument.

Q. Et il n'y a pas de cartel entre les fabricants de chaussures dans le Dominion du Canada?—R. Je n'en connais pas et il n'y en a pas.

Q. Vous pouvez affirmer cela catégoriquement?—R. Oui, monsieur.

Q. Je crois qu'il est inutile de dire—je ne veux pas perdre de temps—que les rapports que vous avez soumis sont exacts, et ils n'indiquent pas que vous avez fait des profits illégitimes?—R. Il me fait de la peine de le dire.

Q. Sans doute vous préféreriez beaucoup être capable de dire à vos actionnaires que vous leur avez gagné de bons dividendes?—R. Oui, monsieur.

Q. Mais, vous ne vous êtes pas trouvé dans cette position? Il est vrai que vous avez probablement gagné un bon pourcentage sur votre stock durant les deux ou trois dernières années, mais vous avez évidemment pensé qu'il était préférable de renforcir votre réserve afin de vous permettre de faire vos affaires avec plus de succès?—R. Exactement.

Q. C'est la position que je dégage des rapports que vous avez soumis?—R. Exactement.

Q. Vos actionnaires porteurs d'actions ordinaires n'ont jamais reçu un seul dollar?—R. Non, monsieur.

Q. Les porteurs d'actions privilégiées n'ont rien reçu pendant cinq ans, mais ils auront une belle petite surprise peut-être aujourd'hui?—R. Demain.

Q. Une très belle petite surprise demain dans le 1¾ pour 100 que vous êtes maintenant en état de leur accorder. Vous n'avez pas eu seulement à faire face, au cours des deux ou trois dernières années, à la difficulté du coût élevé de la matière première, mais vous avez même eu de la difficulté à obtenir cette matière première?—R. Oui, monsieur.

Q. Il n'y a pas de doute à ce sujet?—R. Actuellement, cette difficulté est particulièrement embarrassante.

Q. Au point de vue de l'obtention de la matière première?—R. Oui, monsieur.

Q. Je suppose que par suite de tout cela, votre ligne de conduite, connaissant les difficultés provenant du marché des cuirs, a été de garder en réserve le plus possible de cuir pour protéger votre industrie. Je ne sais pas quelle quantité de cuir vous avez actuellement, mais il y a un an ou à peu près vous aviez évidemment une grande quantité de ce cuir en mains?—R. Oui, il y a un an; mais pas aujourd'hui.

Q. Et vous avez de la difficulté à vous en procurer?—R. Oui, monsieur.

[M. T. H. Rieder.]

Q. Je ne sais pas si vous pouvez parler au nom des fabricants de chaussures en général. Si vous le pouvez, j'aimerais que vous le fassiez, mais si vous ne le pouvez pas, connaissez-vous les prix demandés par vos confrères fabricants de chaussures dans la province de Québec, dans la catégorie de produits qu'ils fabriquent?—R. Je ne pourrais savoir cela qu'en leur faisant concurrence dans leurs ventes; je ne puis pas le savoir autrement.

Q. Je vais accepter cette manière comme étant la seule manière?—R. Oui, leur faire concurrence.

Q. Vos vendeurs rencontrant les leurs? D'après les connaissances que vous avez acquises dans cette ligne, et je crois que cette manière d'obtenir le renseignement serait aussi bonne que toutes celles qu'il est possible d'obtenir, constatez-vous que les principaux fabricants de chaussures dans la province de Québec demandent des prix excessifs?—R. A cette question, je réponds que la concurrence est très forte dans le commerce des chaussures en cuir.

Q. La concurrence est très forte?—R. Oui.

Q. Par conséquent cela pourrait régler les prix et être un empêchement aux prix excessifs pour les chaussures?—R. Oui.

Q. On est sous l'impression dans ce pays—et je dois dire qu'un grand nombre de personnes partagent cet avis—que les prix de détail pour les chaussures sont devenus très excessifs?—R. Oui.

Q. Il y a eu une augmentation véritable de bien près de cent pour cent dans les prix des chaussures de haute qualité?—R. Facilement.

Q. Y a-t-il eu une telle augmentation chez les fabricants en gros de chaussures?—R. J'aimerais de vous donner une copie du *Boot and Shoe Journal* en date du 16 juin, dans lequel on traite de cette question, et je crois que la chose est bien faite, parce que c'est le journal reconnu par le commerce des chaussures.

Q. Vous avez sans doute lu cet article?—R. Oui.

Q. En qualité de président de cette compagnie, vous auriez une bonne idée de l'exactitude et de la justice de cet article?—R. Je le crois.

Q. Cet article dit:

> Les prix de gros donnés dans cet article sont tirés de la liste des marchands de gros en date du 9 juin, mais ces prix ont bien pu être augmentés depuis cette date....

Il s'agit de cette année, je suppose:

> Les prix de détail sont une moyenne approximative, laquelle peut varier selon les différents marchands des différents endroits.
>
> Chaussures pour homme Bluebell Goodyear en veau, couleur métal à fusil; prix du gros, 1914, $3; prix de détail, 1914, $4; prix du gros, 1919, $5.75; prix de détail, 1919, $8.

Nous allons d'abord parcourir la liste et nous comparerons le pourcentage de profit en 1919 et ceux des autres années.

	1914. Gros. Prix.	1914. Détail. Prix.	1919. Gros. Prix.	1919. Détail. Prix.
Chaussures pour hommes, G.M.C.F., Blu. Bal. Goodyear..	$3 00	$4 00	$5 75	$8 00
Chaussures pour hommes, Tan Cf. Blu. Bal. Goodyear..	3 35	4 50	6 15	8 50
Chaussures pour hommes, Dong. Cf. Blu. Bal. Goodyear..	2 90	4 00	5 85	8 00
Chaussures pour hommes, gros bout en vachette, vis réglementaires..	2 00	2 75	3 50	5 00
Chaussures pour hommes, tan, grain, Blu., vis réglementaires..	2 25	3 00	3 75	5 00
Chaussures pour hommes, Tan, vachette, chevillée.	2 65	3 50	3 85	5 25
Chaussures pour hommes, grain, Blu., chevillées, bout uni..	2 70	4 00	3 75	5 00
Chaussures pour dames, Dong. Blu. Bal., bout cuir verni, M.S..	1 65	2 00	3 50	5 00

[M. T. H. Rieder.]

J'ai bien peur que les femmes n'aient pas vu beaucoup de chaussures à cinq dollars dans les montres cet hiver?—R. Non.

Q. A quoi attribuez-vous cela?—R. Parce qu'elles veulent des chaussures hautes.

M. Reid:

Q. Où a été recueilli ce prix de détail, à Ottawa?—R. Il vient d'un peu partout.

Q. De tout le Canada?—R. Oui.

Q. Vient-il aussi de l'Ouest?—R. Oui, et même surtout de l'Ouest—le profit est plus considérable parce qu'ils paient les frais de transport sur les marchandises.

Le président:

Q. Le prix de détail y serait un peu plus élevé?—R. Les prix de détail sont pour les chaussures prises à la fabrique.

M. Reid:

Q. Marquez-vous le prix de détail à la fabrique?—R. Non, monsieur. Le détaillant établit son prix de détail lui-même et son profit.

Q. Comment donnez-vous les prix de détail ici?—R. Je ne les donne pas. Je vous donne le rapport du *Boot and Shoe Journal*, lequel rapport est assez exact, et ces prix sont obtenus par une étude générale du commerce des chaussures dans le pays.

M. PRINGLE: Il nous serait peut-être préférable de faire entrer ces chiffres dans les archives et d'en faire un examen général.

	1914. Gros. Prix.	1914. Détail. Prix.	1919. Gros. Prix.	1919. Détail. Prix.
Chaussures pour dames, cuir à gros grain, Blu. Bal. bout, vis réglementaires..	$1 55	$2 00	$2 95	$4 00
Chaussures pour dames, Dongola Bal., M.S., uni. ..	1 55	2 00	2 85	3 90
Chaussures pour garçons, gros bout en vachette, Blu. Bal., vis réglementaires..	1 75	2 50	3 15	4 50
Chaussures pour garçons, tan, grain, Blu., vis réglementaires..	1 65	2 00	2 85	3 90
Chaussures pour garçons et hommes, grain, Blu., vis réglementaires..	1 55	2 00	2 95	4 00
Chaussures pour garçons, métal à fusil veau, Blu. Bal., Goodyear..	2 65	3 50	4 20	6 00

	1913. Gros. Prix.	1913. Détail. Prix.	1918. Gros. Prix.	1918. Détail. Prix.	1919. Gros. Prix.	1919. Détail. Prix.
Chaussures pour hommes, trépointes Goodyear, tiges métal à fusil Blu..	$3 00	$4 00	$4 25	$6 00	$4 60	$6 50
Chaussures pour hommes, en veau, noires, tiges métal à fusil Blu..	3 40	4 50	4 75	6 50	5 60	7 50
Chaussures pour hommes, en veau, de couleur, tiges métal à fusil Blu.. ..	3 75	5 00	6 25	8 50	6 15	8 50
Chaussures pour hommes, Mennonite Grain Blu., vis réglementaires, bout uni..	2 00	2 75	3 35	5 00	3 80	5 00
Chaussures pour hommes, Mennonite Grain Blu., vis réglementaires, bout..	2 25	3 00	3 60	5 00	4 00	5 00
Chaussures pour dames, Dongola Blu., M.S., semelle entre-deux, bout en cuir verni..	1 80	2 50	3 00	4 00	3 60	5 00
Chaussures pour dames, M.S., métal à fusil Blu., bouts..	1 60	2 15	2 25	3 00	2 50	4 00

M. Pringle:

Q. Je ne vois rien ici indiquant des chaussures de qualité supérieure pour dames. On me dit—je ne sais pas si cela est vrai—que nos amies les femmes ont maintenant bien de la difficulté à se procurer une paire de chaussurs à moins de quatorze ou quinze dollars?—R. Le ciel est la limite, aujourd'hui, pour les chaussures de dames.

[M. T. H. Rieder.]

Q. A quoi attribuez-vous cela?—R. Au genre de chaussures qu'elles demandent.

Q. Mais le prix coûtant ne se rapproche pas du tout de ces chiffres de quatorze et seize dollars que les dames doivent payer dans les magasins de détail en ce pays, actuellement, pour les chaussures hautes. Le prix coûtant de cette chaussure ne serait pas plus de quatre ou cinq dollars, n'est-ce pas?—R. Il le serait certainement.

Q. Quel en serait le prix, M. Rieder? Prenez la meilleure qualité de chaussures pour dames, et allongez en la tige autant que vous le voudrez?—R. Je ne puis pas le faire, M. Pringle. Nous vendons des chaussures à dix dollars et demi au marchand détaillant.

M. Devlin:

Q. Quelle sorte de chaussures?—R. Des chaussures hautes en peau de chevreau pour dames.

Q. Quel serait votre prix pour une paire de chaussures en peau de chevreuil, une paire de bottine blanche en peau de chevreau ou un paire de souliers?—R. Les bottines blanches en peau de chevreau pour dames, c'est à cette sorte-là que je fais allusion. Le prix serait de dix dollars et demi. C'est la meilleure qualité de chaussures fabriquées chez nous.

Q. Fabrique-t-on des chaussures de qualité supérieure à cela?—R. Oui, monsieur.

Q. Quel en serait le prix?—R. Je ne puis pas le dire.

M. Pringle: Tout ce que le détaillant peut obtenir.

L'hon. M. Fielding:

Q. Tout ce que le commerce peut importer.—R. Vous devez tenir compte, en vendant ces chaussures, qu'il faut satisfaire les différents goûts des femmes. Il est probable que les dames consentiront à acheter les chaussures ce mois-ci, et le mois suivant elles ne les regarderont même pas.

Q. Par suite des modifications de la mode?—R. Par suite des modifications de la mode.

M. McCoig:

Q. Serait-ce une bonne idée pour les fabricants de chaussures de standardiser les chaussures de sorte que ce coût supplémentaire ne se produise pas?—R. Il leur faudrait aussi standardiser les goûts des femmes.

Q. Ne serait-ce pas une bonne idée de modifier ainsi ces goûts?

M. Pringle:

Q. Ce tableau du coût de la fabrication et des prix de détail, que nous avons mis dans les archives, cela comprend les lignes standardisées?—R. Oui, monsieur.

Q. Prenez la chaussure en cuir, couleur de métal à fusil, en veau, Blu. Bal. Goodyear, pour hommes. C'est une excellente chaussure, n'est-ce pas?—R. C'est une bottine générale grandement en usage.

Q. Est-ce une des chaussures de meilleure qualité, pour hommes, fabriquées en Canada?—R. Oui, je dirais que oui.

Q. Vous pouvez constater dans cet article du *Shoe and Leather Journal* qu'on donne le prix de cette chaussure comme étant de huit dollars, le prix de détail en 1919. Personnellement, je ne connais pas cette ligne, mais on m'a dit que pour cette sorte de chaussures on demandait à Ottawa de dix à quatorze dollars?—R. Oui, il y a des fabricants dont la qualité de la main-d'œuvre et le choix des matériaux peuvent atteindre un degré supérieur au degré ordinaire.

[M. T. H. Reider.]

Q. Vous pensez qu'il y a des fabricants en Canada qui, pour cette sorte de chaussures, font une qualité supérieure et que le marchand détaillant vendrait à un prix plus élevé. Vous pensez que le prix de huit dollars est un prix standardisé obtenu par le détaillant pour la chaussure que vous avez décrite?—R. Oui.

Q. Je crois qu'on sait partout qu'on demande un prix de quatorze dollars, actuellement, pour une chaussure de première qualité pour hommes?—R. Importée.

Q. Importée, oui.—R. Il se peut qu'il en soit ainsi. Il leur faut payer ce prix lorsqu'ils veulent importer ces chaussures.

Q. La Florsheim—R. Le prix en est de vingt dollars la paire, et il leur faut payer ce prix. Ils peuvent acheter des chaussures tout aussi bonnes en Canada, si seulement il leur venait à l'dée qu'ils le peuvent.

Q. J'ai remarqué que la chaussure Florsheim est une des meilleures chaussures. Les prix varient de quatorze à vingt dollars. Elle est fabriquée à Chicago.—R. Oui, monsieur.

Q. C'est un luxe que la population peut éviter en achetant d'aussi bonnes chaussures fabriquées en Canada?—R. Ils peuvent obtenir une chaussure aussi durable que celles dont ils ont besoin. Ils veulent un peu plus de raffinement, et ils aiment l'idée de payer vingt dollars pour une paire de chaussures. Si cela peut leur donner une petite satisfaction, laissez-les payer ce prix.

Q. Je suppose qu'il y a des marchands qui vendent ces marchandises pour les personnes qui désirent des idées et des chaussures exclusives et qui consentent à payer des prix excessifs pour les avoir?—R. Exactement.

Q. Vous dites que lorsque le public désire une chaussure bien durable, il peut l'obtenir ici au Canada au prix de détail de huit dollars?—R. Oui, monsieur.

L'honorable M. FIELDING: Quel en était le prix avant la guerre?

M. PRINGLE: Ces chaussures se vendaient quatre dollars en 1914, et maintenant elles se vendent huit dollars. L'augmentation a été de cent pour cent.

LE PRÉSIDENT: Quelle chaussure?

M. Pringle:

Q. Chaussure pour hommes, en veau, couleur de métal à fusil, Blu. Val. Goodyear. Le plus haut prix de gros en 1914 était de trois dollars, et le prix de détail de quatre dollars. Le prix de gros en 1919 était de cinq dollars et soixante-quinze cents et le prix de détail de huit dollars. Il appert qu'en 1914 le détaillant faisait un profit de un dollar, et en 1914 il faisait un profit de deux dollars et vingt-cinq centins sur la même paire de chaussures, dont le prix avait été augmenté de trois dollars à cinq dollars et soixante-quinze cents dans le gros. Par conséquent, il a obtenu une augmentation de pourcentage de profit.—R. Oui, monsieur.

Q. Une augmentation considérable?—R. Oui, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. Quel est ce pourcentage?—R. Il était d'environ trente-trois et trente pour cent en 1914 pour la chaussure que l'on payait trois dollars dans le gros et qui se vendaient quatre dollars dans le détail. En 1919, il a vendu la chaussure qu'il payait cinq dollars et soixante-quinze cents pour huit dollars, une augmentation de près de quarante pour cent.

Q. Cette chaussure est-elle envoyée au détaillant à ce prix ou au marchand de gros d'abord?—R. Tous nos produits sont envoyés au détaillant directement par nous.

Q. Est-ce là une marge excessive entre le prix que paie le détaillant et le prix que paie la personne qui porte la chaussure?—R. Je veux dire la marge de deux dollars et vingt-cinq centins qui est actuellement la marge entre le prix de cinq dollars et soixante-quinze centins et le prix détail de huit dollars.—R. Je n'ai pas les connais-

[M. T. H. Reider.]

sances voulues pour exprimer une opinion dans ce sens. Les dépenses des marchands détaillants sont bien plus fortes aujourd'hui qu'en aucun temps. Les marchands détaillants pourraient vous donner ce renseignement.

M. McCoig:

Q. Le ministre du Travail a fait une déclaration au Sénat disant que les chaussures qui coûtent de six à sept dollars se vendent à douze dollars, que dites-vous de cela?—R. On peut trouver des cas où il s'agisse de bottines d'un genre tout à fait capricieux et dont le marchand n'a en magasin qu'une douzaine de paires, ce marchand court également le risque de ne pas pouvoir les vendre. Il peut y avoir des cas de ce genre, mais la chose ne se fait pas généralement.

Q. Un marchand détaillant qui m'a vendu une paire de chaussures tout récemment me faisait remarquer qu'il y aurait une autre avance dans les prix?—R. Certainement, nous avons augmenté nos prix le premier de juin; nous les avons encore augmentés le seize de juin, et nous les augmenterons encore dans une couple de semaines. Nous avons été absolument forcés de le faire.

M. Stevens:

Q. Cette augmentation est-elle due à une augmentation du coût du cuir?—R. Elle est due à une augmentation du coût de tout notre matériel y compris la main-d'œuvre.

Q. Pourriez-vous obtenir tous les renseignements possibles relativement au marché du cuir se rattachant à cette question, M. Pringle?

M. Pringle:

Q. De qui achetez-vous ce cuir?—R. Des tanneurs canadiens en grande partie.

Q. Je suppose que vous ne savez pas où ils prennent leurs peaux?—R. Je sais où ils les ont prises en premier lieu.

Q. Et où est-ce?—R. Sur le dos des vaches.

Q. Je sais, mais venaient-elles du Canada ou d'un pays de l'Amérique?—R. Je ne puis pas vous le dire. Je ne sais pas où nos tanneurs prennent leurs peaux.

Q. Les tanneurs augmentent-ils le prix du cuir qu'ils vous vendent?—R. Evidemment.

Q. Quelles augmentations se sont produites dans les cuirs au cours des six derniers mois?—R. Au cours des trois derniers mois le prix des peaux de veau a pratiquement doublé. C'est le premier dont vous parlez. Vous ne pouvez pas acheter du cuir ou même en savoir le prix à l'heure actuelle.

Q. Je suppose que vous n'êtes pas assez renseigné sur l'industrie du tannage des cuirs pour nous dire les augmentations qui se sont produites dans les différents extraits. Le tannin, par exemple?—R. Non.

Q. Je comprends, plus ou moins bien, que l'on a fait des expériences au Canada à l'aide d'un sous-produit provenant de l'épinette, et que l'extrait d'épinette a permis au tanneur de tanner le cuir à bien moins de frais qu'auparavant. Connaissez-vous quelque chose à ce sujet?—R. Non, monsieur, je n'y connais rien.

Q. Je comprends qu'un tanneur a adopté ce procédé, et a pu, en conséquence, accepter un contrat du gouvernement français à des prix moins élevés que ceux des autres tanneurs, et que cela fera baisser le coût du cuir?—R. Je ne le sais pas, monsieur.

M. Stevens:

Q. Pourrez-vous obtenir une liste comparative des prix du cuir dont vous vous êtes servi durant les années 1914, 1915, 1916, 1917 et les prix actuels?—R. Je ne puis pas vous dire cela, mais je serai heureux de l'envoyer au comité.

[M. T. H. Reider.]

M. Pringle:

Q. Voudriez-vous nous envoyer une liste des prix que vous avez payés avant la guerre et jusqu'à ce jour?—R. Je serai heureux de vous l'envoyer, monsieur.

Le PRÉSIDENT: De même que le pourcentage d'augmentation dans le coût de la main-d'œuvre.

M. Pringle:

Q. Vous avez sans doute tous les prix coûtants bien en ordre, et vous pourriez aussi nous donner un état indiquant les augmentations survenues dans les prix de tous les matériaux et dans le coût de la main-d'œuvre au cours des quatre ou cinq dernières années?—R. Je serai heureux de le faire, monsieur.

M. Sutherland:

Q. Vous serviez-vous de cuir canadien avant la guerre?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Des acheteurs anglais ont-ils fait des achats considérables de cuir en Canada?—R. Oui, monsieur. Au cours des mois de janvier et de février, le surplus du cuir a été envoyé à des acheteurs anglais.

Q. Est-il vrai qu'avant cela, ils donnaient des commandes considérables à des fabricants de chaussures en Canada?—R. Pas que je sache.

Q. Vous n'en savez rien?—R. Non.

Q. Constatez-vous qu'il y a de la perte dans les peaux que vous achetez par suite de la marque qui y est faite?—R. Oui. On les achète à des prix moins élevés à cause de la marque.

Q. Quelle diminution feriez-vous dans la valeur de la peau à cause de la marque?—R. Cela varie. Parfois c'est un cent et parfois deux cents la livre sur la peau finie. Cela ferait à peu près un pour cent.

Q. Combien sur le total? Combien pèse une peau?—R. De trente à quarante livres pour un flanc.

Le président:

Q. C'est le cuir pour les semelles?—R. Le cuir pour les semelles. La qualité du cuir a graduellement diminué pendant la guerre. C'est la qualité de cuir que nous achetons aujourd'hui. Nous achetons une qualité type de peau de veau, par exemple, et la qualité n'est pas aussi bonne qu'avant la guerre.

M. Reid:

Q. A quoi attribuez-vous cela?—R. D'une manière générale, je ne sais pas à quoi attribuer cela. Je suppose que le matériel pour le tannage n'est pas facile à obtenir, et que le tanneur n'a pas pu se procurer son ancien matériel type. La qualité n'est pas aussi bonne qu'elle l'était.

Q. Je suppose que les veaux donnent une aussi bonne peau qu'avant la guerre?—R. Je le suppose aussi.

Q. La partie de la peau où l'on applique le fer pour la marquer, vous vous en servez, n'est-ce pas?—R. On ne peut s'en servir que dans certaines parties du talon.

Q. Pour bourrer?—R. Oui.

[M. T. H. Reider.]

M. Devlin:

Q. Dans la semelle?—R. N'importe où où on ne le voit pas. Il entre dans le talon. Ce cuir a une bien petite valeur. Il y a plus de perte que de profit dans cette partie.

M. Reid:

Q. C'est meilleur que du papier?—R. Oui.

Q. Nous trouvons du papier dans les talons des chaussures. Je ne dis pas qu'il s'en trouve dans les chaussures que vous fabriquez?—R. Oui, monsieur, vous en trouvez. Si l'on ne se servait pas de papier, les prix seraient encore plus élevés.

Le président:

Q. Vous admettez que vous vous servez de papier?—R. Nous nous en servons dans les talons. Vous en trouverez dans quatre-vingt pour cent des talons, dans la partie supérieure.

M. Sutherland:

Q. Est-ce aussi bon que du cuir?—R. Non, ce n'est pas aussi bon. Vous trouverez du papier dans quatre-vingt pour cent de toutes les chaussures qui sont portées en Canada.

M. Devlin:

Q. Combien avez-vous de succursales?—R. Six, monsieur.

Q. Toutes ces succursales font le commerce de gros?—R. Nous ne vendons qu'aux marchands détaillants.

Q. Et aucune de ces succursales ne fait le commerce de détail?—R. Non, monsieur, nous n'avons pas de magasin de détail.

Q. Combien avez-vous pu mettre de côté pour le fonds de réserve au cours des deux dernières années?—R. Nous avons ajouté à notre réserve au cours de l'année finissant le 30 avril dernier, trois cent vingt-trois mille dollars.

Q. Est-ce en plus de ce que vous avez dépensé dans les succursales?—R. Nous ne dépensons rien pour les constructions des succursales. Voulez-vous dire l'exploitation des succursales?

Q. N'avez-vous pas des succursales?—R. Nous en possédons quelques-unes? Nous louons les autres.

Q. Pour celles qui vous appartiennent, il vous a fallu les payer un jour ou l'autre.

M. PRINGLE: M. Devlin, vous n'étiez pas ici lorsque M. Rieder a fait toute l'histoire de la *Ames Holden* et de la *Holden McCready Company*. Ces compagnies possédaient certaines fabriques et certaines bâtisses, et tout cela a été réuni sous le nom de la *Ames-Holden and McCready Company*. Malheureusement, cette compagnie n'a pas fait d'argent. Comme preuve de cela, c'est que depuis cinq ans, il y a des arrérages sur les actions privilégiées. Elle a accumulé un petit surplus, tel qu'indiqué par le dernier rapport, et que, pour des raisons d'affaires, on a pensé plus prudent d'employer dans les affaires que de distribuer aux actionnaires.

M. Devlin:

Q. Ce que je ne puis comprendre c'est la raison pour laquelle cette compagnie ne fait pas d'argent. J'ai connu la *James McCready Company* très bien pendant près de trente-cinq ans. Cette compagnie a certainement fait et dépensé beaucoup d'argent. L'ancienne compagnie *Ames Company* a aussi fait de l'argent.—R. Oui, monsieur.

[M. T. H. Reider.]

Q. Maintenant, depuis le jour où ces compagnies se sont amalgamées elles ont cessé de faire de l'argent, sauf quelques petits pourcentages sur les ventes?—R. Notre rapport vous donne les faits exacts, monsieur. Il montre, si vous voulez bien le lire, qu'il n'y a pas eu de profit appliquable aux dividendes, après qu'on eut déduit les montants voulus pour la dépréciation, de même que les montants des mauvaises dettes.

M. Stevens:

Q. Quel est le montant de vos mauvaises dettes par année?—R. Environ cinquante mille dollars par année.

Q. Quel pourcentage est-ce de votre chiffre d'affaires?—R. Moins de un pour cent.

M. Reid:

Q. Comment obtenez-vous cette dépréciation?—R. En appliquant un pourcentage d'un montant fixe sur les propriétés et les machineries.

Q. Quelle machinerie et quel pourcentage?—R. Je n'ai pas tous ces détails, mais nous avons une installation se montant actuellement à deux millions deux cent trente-neuf mille dollars.

Q. Je veux savoir quel pourcentage vous appliquez pour la dépréciation de la machinerie et des bâtisses?—R. Il me faudra vous donner des détails. Nous avons adopté un montant de cent mille dollars comme étant la dépréciation sur une installation valant deux millions deux cent trente-neuf mille dollars. Cela ferait environ deux pour cent.

Q. Naturellement, cela représenterait plus pour les machineries que pour les bâtisses?

Q. Dans votre calcul de la dépréciation, avez-vous appliqué le même principe d'ennée en année.

M. Davis:

Q. Avez-vous dit cent mille dollars sur deux millions de dollars?—R. Oui.

Q. Cela fait un vingtième, ou cinq pour cent?—R. Oui, monsieur, j'ai fait erreur, je le regrette.

M. Devlin:

Q. Vos profits nets ont été de un million trois cent trente-deux mille six cent cinquante-trois dollars?—R. Oui.

Q. Et c'est cela que vous appelez ne pas faire d'argent?—R. Exactement. Sur un chiffre d'affaires de trente-cinq millions.

Q. Quel était le montant de capital-actions payé lors de l'almagation?—R. Voulez-vous parler de la nouvelle compagnie? Six millions de dollars, dont deux millions et demi représentaient des actions privilégiées, et trois millions et demi des actions ordinaires.

Q. En quelle année l'amalgamation s'est-elle faite?—R. En 1910.

Q. Donnez-moi les trois années avant ce rapport? Sur un capital de six millions de dollars vous avez fait un profit de un million trois cent trente mille six cent cinquante-trois dollars et quatre-vingt cents?—R. Oui, monsieur dans une période de six ans, de 1913 à 1919.

M. Nesbitt: Vous ne vous êtes toujours pas enrichis.

M. Stevens:

Q. Vous avez affecté une partie de ce montant pour acheter vos obligations?—Nous l'avons fait, mais cela ne se trouve pas dans ce rapport. Je ne crois pas que les

[M. T. H. Reider.]

argents qui ont servi à racheter des obligations doivent être portés au compte des profits de la compagnie?

Q. J'ai simplement posé la question. Je crois que c'est ce qu'il faut faire.

M. Devlin:

Q. Quant à ce capital de six millions de dollars, représente-t-il un montant réellement payé en argent?—R. Je ne puis pas vous donner ce renseignement parce que je ne le sais pas. Je crois que je sais ce à quoi vous voulez en venir.

Q. Peu importe ce à quoi je veux en venir, du moment que vous ne pouvez pas me donner le renseignement voulu, vous pouvez bien ne pas savoir ce à quoi je veux en venir.

M. REID: Je crois qu'il est important que nous connaissions ce renseignement que demande M. Devlin.

M. Stevens:

Q. Pourquoi mettez-vous ici ce montant de trois millions huit cent vingt-cinq mille dollars pour de la valeur de la clientèle et des brevets. C'est un montant assez élevé, n'est-ce pas, M. Rieder?—R. Il appartient aux actionnaires de décider cela.

M. STEVENS: Cela est bien vrai. Cependant, je ne crois pas que la remarque soit déplacée en disant que c'est un montant qui semble considérable.

M. Pringle:

Q. On semble désirer, M. Rieder, que vous donniez un renseignement définitif relativement au montant payé sur les actions ordinaires en premier lieu émises, de même que sur les actions privilégiées. Je suppose que vous pouvez nous donner ce renseignement?—R. Ce rapport vous donne ce renseignement aussi bien que je puis vous le donner.

Q. Lorsqu'il s'est agi de la "Ames-Holden and McCready Company", au lieu de recevoir de l'argent, on a obtenu des actions ordinaires pour l'actif?—R. Oui.

M. Davis:

Q. J'ai entendu un fabricant dire l'autre jour que les fabriques du Canada étaient en état de fournir tout le commerce du Canada dans un délai de dix mois. Est-ce un fait?—R. En réponse je vous ferai remarquer la situation du commerce pour les livraisons de ce printemps. Les marchandises que l'on avaient commandées au mois de mars et d'avril ont été livrées dans le mois de juin.

Q. Cela peut être dû au manque de matériel de cuir dont vous avez parlé. Ce que je veux savoir c'est si l'outillage total des fabriques du Canada est suffisant pour répondre aux exigences du commerce du Canada dans un délai de dix mois? Je l'ai entendu dire au sujet du développement des fabriques des Etats-Unis que l'on prétendait être assez considérable pour fournir tout le commerce des Etats-Unis en neuf mois?—R. Je n'ai pas la compétence voulue pour dire cela, mais je suis porté à croire que le rendement est suffisant pour fournir toutes les demandes du Canada.

Q. Dans un délai de dix mois?—R. Oui, je suis porté à le croire.

Q. Le but de faire du commerce à l'étranger est, sans doute, de pouvoir fonctionner toute l'année?—R. Oui.

Q. Cela est-il désirable dans l'intérêt du pays?—R. Oui, monsieur.

Q. Quant à la question des deniers qui ont été avancés par le gouvernement aux pays étrangers pour des fins commerciales, est-ce que cela affecte actuellement les prix?—R. Je ne crois pas que des chaussures en cuir aient été achetées à même ces deniers. De fait, j'en suis certain. Oui, en y pensant encore, on en a vendu une petite quantité. Bien peu, cependant.

[M. T. H. Reider.]

Q. Avez-vous reçu des commandes à même ces deniers?—R. Nous avons une commande pour la Belgique qui nous vient de la Compagnie de la Baie-d'Hudson, et qui est payée à même ces deniers, à ce que je comprends.

Q. Quel en est le montant, si je puis vous le demander? — R. Quatre cent mille dollars.

Q. Comment cela peut-il affecter les prix au Canada, et quelle quantité de marchandises exporte-t-on? Sont-ce des qualités inférieures de marchandises? — R. Ce ne sont pas des marchandises de qualités inférieures. Quant aux marchandises de qualité inférieure, nous en avons en abondance en ce pays. La demande se fait pour les chaussures de la plus haute qualité au Canada. Ce ne sont pas les qualités inférieures ni moyennes qui manquent.

Q. Sont-ce les marchandises de qualités inférieures que vous mettez sur le marché étranger? — R. Non, les marchandises de qualité moyenne.

Q. Pas de marchandises de qualité inférieure? — R. Non, monsieur.

Q. Quelle qualité de cuir employez-vous pour la fabrication de ces chaussures? Des peaux de veau? — R. Les peaux de veau se vendent bien cher actuellement. Elles ne sont pas bon marché. Ce sont des peaux de haute qualité. Je voulais dire du cuir de flanc en parlant de qualité moyenne.

Q. Des peaux de vaches? — R. Oui, fendues.

Le président:

Q. Je veux demander à M. Rieder s'il peut dire à ce comité quel est le prix payé au fabricant pour cette chaussure (montrant la chaussure) et quel est le prix que paie aujourd'hui le marchand détaillant? — R. Je ne puis pas le faire, monsieur. Je n'ai pas assez de connaissance dans les chaussures pour vous dire la valeur des chaussures de cette manière.

M. Pringle:

Q. Est-ce la chaussure pour hommes, en cuir couleur de métal à fusil, en veau, Blu. Bal. Goodyear? — R. Non.

Q. Est-ce la chaussure en dongola pour hommes, et celle-ci est-elle la chaussure en Box-Kip. Repassons la liste. Est-ce la chaussure à trépointe Goodyear, avec des tiges Blucher en cuir couleur de métal à fusil ou est-ce la chaussure pour hommes, claque en veau noir et tige Blucher couleur métal à fusil? — R. Oui, c'est cela.

Q. En 1919, le prix de gros de cette chaussure était de $6.15, tel qu'indiqué ici. En 1918, le prix de gros serait de $6.25 et le prix de détail pour ces deux années, 1918 et 1919, était de $8.50. Cela est étrange. Le prix semble avoir baissé. C'est le seul cas où le prix soit moins élevé en 1919. Il doit y avoir une erreur? — R. Il me semble que oui.

Q. Le prix de détail semble être le même, $8.50, dans les deux cas?—R. Oui.

Le président:

Q. Voulez-vous regarder la marque et nous dire à quel prix cette compagnie vend cette chaussure aujourd'hui? Voici la marque: B480 N49068? — R. Oui, monsieur.

Q. A quel prix vendez-vous cette chaussure au détaillant? — R. Je vous le dirai cet après-midi. La claque est en veau et la tige est en cuir couleur métal à fusil.

M. Vien:

Q. Ces prix sont-ils les prix nets pour le détaillant, ou ceux-ci bénéficient-ils d'un escompte? — R. Net, sans escompte.

[M. T. H. Reider.]

Q. Je suppose que nous ne pourrons pas trouver le prix de cette chaussure à moins d'avoir la facture? — R. Tout ce que je puis vous donner, c'est le prix actuel.

L'honorable M. Fielding:

Q. M. Reider, pouvez-vous nous donner approximativement la proportion des chaussures fabriquées en ce pays, et la proportion des chaussures importées? Avez-vous eu l'occasion d'étudier cette question? — R. Je ne pourrais pas vous le dire bien clairement. Les importations diminuent.

Q. Serait-il juste de dire que quatre-vingt-dix pour cent ou plus des chaussures portées en Canada sont fournies par les industries du pays? — R. Je doute que le chiffre soit de quatre-vingt-dix pour cent. Le prix du cuir à chaussures aux Etats-Unis est excessivement élevé actuellement, de sorte que les importations sont moins considérables qu'elles le sont en temps ordinaire.

M. Hocken:

Q. Ces prix sont-ils plus élevés que ceux du Canada?—R. Je ne le sais pas. Ils sont bien élevés.

M. McCoig:

Q. On me dit qu'il se fait beaucoup de contrebande de chaussures américaines en Canada le long de la frontière. Comment expliquez-vous cette contrebande si les prix sont si élevés aux Etats-Unis? — R. Il se peut que les femmes des députés se trouvent capables de faire de la contrebande. Les femmes ordinaires ne peuvent pas le faire. La quantité des marchandises entrées en contrebande en Canada est bien petite.

L'honorable M. FIELDING: En insinuant que les femmes des députés sont tout particulièrement habiles à faire cette contrebande, cela ne s'appliquerait naturellement qu'à celles qui vivent près de la frontière. Cela ne nous concerne pas, nous, les autres députés.

M. Stevens:

Q. Que dire des chaussures de travail ordinaires? Fabriquez-vous une marque standardisée, en grande quantité, de chaussures de travail ordinaires? — R. Nous faisons un assortiment complet de chaussures.

Q. Y a-t-il une marque particulière fabriquée par vous dans cette ligne de chaussures ordinaires? — R. Je ne pourrais pas vous donner ce renseignement.

Q. Pourriez-vous nous envoyer une liste des chaussures et des prix de manufacture? — R. Il me faudra savoir clairement ce que vous voulez.

Q. Cette liste que vous avez, est-ce une liste américaine ou canadienne? — R. C'est une liste canadienne.

Q. Elle est exacte?—R. Aussi exacte qu'il est possible d'obtenir de l'exactitude dans un renseignement général.

M. Pringle:

Q. On vient justement de me faire penser au droit régalien payé à la *United Shoe Machinery Company,* payez-vous réellement à cette compagnie un droit régalien sur ses machines? — R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce un droit régalien payé pour chaque paire de chaussures fabriquée, ou sur quoi est basé le paiement de ce droit?—R. Sur les chaussures, par paire, et parfois aussi sur le point de couture, un certain montant pour la couture.

[M. T. H. Reider.]

Q. Pouvez-vous nous dire de combien cela pourrait augmenter le prix d'une paire de chaussures?—R. Non, je ne le pourrais pas.

Q. Pouvez-vous nous obtenir ce renseignement?—R. Oui, monsieur.

Q. Pouvez-vous nous dire d'une manière générale si ce droit régalien est considéré comme étant raisonnable, ce droit imposé par la *United Shoe Machinery Company?*—R. Je dirais que oui, si l'on tient compte des services rendus.

Q. Vous le trouvez raisonnable. Pouvez-vous nous dire ce qu'il est?—R. Je ne le voudrais pas.

Q. Vous aimeriez mieux nous envoyer une déclaration?—R. Oui.

Q. Vous n'êtes entré en fonctions que récemment, et vous ne connaissez pas tous les détails aussi bien que vos contremaîtres les connaissent? J'aimerais que vous nous envoyiez une déclaration établissant exactement les montants payés à la *United Shoe Machinery Company* en droit régalien sur une paire de chaussures.

Q. Sur une paire de chaussures ordinaires?

M. PRINGLE: Oui.

M. HOCKEN: La *United Shoe Machinery Company* est-elle un cartell?

M. PRINGLE: Il me semble, d'après mes souvenirs, que cette compagnie a fait breveter une certaine machine, une machine pour coudre les chausures, ainsi de suite, et elle impose à tous les fabricants de chaussures, non seulement au Canada, mais dans toute l'Amérique, un certain droit régalien sur cette machine. Elle ne vend pas ses droits de propriété sur la machine.

LE TÉMOIN: Dans certains cas elle les vend.

M. Pringle:

Q. Dans plusieurs cas, elle ne le fait pas?—R. Dans la plupart des cas, elle ne le fait pas.

Q. Elle se réserve le droit de propriété de la machine, et un grand nombre de fabricants lui paient un droit régalien sur chaque paire de chaussures, et parfois sur chaque point de couture, c'est-à-dire sur le nombre de points de couture faits.—R. Est-ce bien cela, sur le nombre de points de couture, M. Detweiler? Il a bien plus de connaissances sur ce sujet que j'en ai moi-même.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous avez votre commande spéciale pour la Belgique. Avez-vous toujours fait un commerce d'exportation?—R. Non, pas d'une manière générale, mais nous faisons un peu d'exportation maintenant.

Q. Et vous essayez d'établir un commerce d'exportation maintenant?—R. Nous faisons tout notre possible pour établir un commerce d'exportation. Actuellement, le marché européen est bien disposé à accepter les chaussures en cuir, l'Angleterre, la France, la Belgique, la Roumanie, la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Q. Et l'Amérique du Sud?—R. Nous n'avons pas essayé d'y faire de commerce.

M. Reid:

Q. Je remarque dans cette feuille appelée la pièce No. 1, en date du 24 juin, 1919, que durant l'année, un montant de vingt mille dollars a été mis de côté pour la dépréciation. Je vois aussi qu'en 1915 il y a un montant de cent un mille neuf cent quatre-vingt-deux dollars et trente-cinq cents. Au cours de l'année suivante, en 1916, on a mis de côté pour la dépréciation cinquante-quatre mille sept cent neuf dollars et dix-neuf cents. Vous remarquerez une grande différence. En 1917, le montant est de deux cents trente-sept mille cinq cent quarante neuf dollars et soixante-quinze cents. En 1918 le montant est de quatre-vingt-deux mille cent cinquante-cinq dollars et quatre-vingt-dix-sept cents. J'aimerais demander pour quelle raison on a mis de côté

ce montant excessivement considérable en 1917?—R. Nous ne mettons de côté un montant pour la dépréciation que lorsque nous avons des profits pour couvrir ces montants.

Q. La chose est admise, monsieur, mais ce montant me semble bien considérable? —R. Pas lorsque vous n'avez rien mis de côté auparavant. Nous n'avons rien mis de côté parce que nous n'avions pas de profits pour permettre de ce faire.

Q. Voici un montant de six cent dix-sept mille dorllars en sept années, une moyenne de cent mille dollars par année. Ce n'est pas une dépréciation bien considérable sur des bâtisses, une installation et des machineries de deux millions de dollars. Je ne crois pas que ce soit assez, pas même assez.

M. Vien:

Q. Cela influe sur les dépenses et les profits? Quel est votre salaire?—R. Me faut-il le dire?

Q. Bien, nous aimerions le savoir?—R. Vingt mille dollars par année.

Q. Depuis quand?—R. Depuis le premier mai.

Q. Combien payez-vous au gérant général?—R. C'est la même personne.

M. Pringle:

Q. Je suppose que vous avez abandonné une importante position pour accepter cette position de gérant général de la *Ames-Holden-McCready Company?*—R. Oui.

M. Reid:

Q. En 1917—ce comité devrait être renseigné sur la raison pour laquelle on a mis de côté ce montant consdérable pour la dépréciation.—R. La dépréciation avait lieu réellement et elle comportait, d'une manière générale, la dépréciation des formes, des patrons et des estampes. Cela n'avait pas été compté comme dépréciation, les années précédentes, parce que les profits ne le permettaient pas.

L'hon. M. Fielding:

Q. La dépréciation avait lieu, mais vous n'aviez rien pour y pourvoir?—R. Oui.

Q. De sorte que la réserve pour dépréciation, cette année, couvrait plusieurs années?—R. Bien des morceaux du matériel étaient disparus, détruits ou devenus hors d'usage.

M. Stevens:

Q. Si une mode s'en va, je suppose que la forme ne sert plus.—R. Non, mais si vous n'avez pas de profits, vous ne pouvez pas compter cela.

Q. Votre mécanisme se déprécie considérablement?—R. Il se déprécie par l'usure, mais pas seulement de cette manière. Il se déprécie aussi par la désuétude. Une nouvelle machine arrive qui peut mieux faire le travail et la vieille est mise de côté. Tous ceux qui ont suivi l'industrie de la chaussure, ces dernières années, ont pu constater cela.

M. Reid:

Q. Cette réserve pour dépréciation a-t-elle été acceptée par le ministère des Finances, dans les renseignements qu'il exigeait en vue de la perception de la taxe de guerre?—R. En tant que je le sais, oui. Nous n'avons pas de taxe de guerre, mais cela a été accepté.

[M. T. H. Reider.]

M Hocken:

Q. Je désire vous poser une question. surtout pour obtenir le renseignement. Supposons que les hommes de l'industrie de la chaussure puissent être induits à se spécialiser et qu'un établissement fabrique des chaussures d'hommes, un autre des chaussures de femmes, un autre des chaussures d'enfants, cela réduirait-il le coût de la production, et serait-ce possible?—R. Ce serait une économie, si la chose pouvait se faire, mais tant que la *United Shoe Machinery Company* facilitera l'établissement d'un bottier comme industriel de la chaussure, il sera difficile de faire cela. Il y a cent vingt-six fabricants de chaussures au Canada.

Q. Un homme qui fait de ces chaussures, peut-il obtenir un plus grand rendement en ne faisant qu'une catégorie de chaussures?—R. Naturelllement.

Q. Si un établissement se spécialisait dans les chaussures d'hommes, il produirait un plus grand nombre de chaussures?—R. Evidemment.

Q. Y a-t-il des établissements qui ne font qu'une catégorie de chaussures?—R. Oui, il y en a. C'est-à-dire une qualité de chaussures.

2. Y a-t-il des fabriques qui ne font que les chaussures de femmes?—R. Oui, monsieur , cela se fait autant que possible à l'heure actuelle.

M. Vien:

Q. Quelle est la différence, dans le prix des chaussures de même qualité, entre les Etats-Unis et le Canada?—R. Je ne puis vous donner ce renseignement. Il serait très difficile d'obtenir cela.

Q. Vous devez être au courant du prix des chaussures aux Etats-Unis?—R. Il est élevé dans certaines villes, là-bas, aussi élevé que dans les villes de notre pays.

Q. Vous ne croyez pas qu'il soit aussi élevé au Canada?—R. A l'heure actuelle, les prix changent et vous pouvez trouver n'importe quelle situation.

Q. Pensez-vous que les chaussures de qualité moyenne se vendent aussi cher aux Etats-Unis qu'au Canada?—R. Je dirais que non, en général.

Q. Quelle est la différence?—R. Je ne puis vous donner qu'une supposition grossière. Je ne puis vous dire cela.

Q. Qui pourrait nous le dire?—R. Je ne sais.

Q. Vous dites que vous n'avez pas comparé les prix auquels les mêmes qualités de chaussures se vendent aux Etats-Unis et au Canada? Vous ne les avez pas comparés?—R. Non.

Q. Vous n'avez aucune connaissance actuelle des prix qui prévalent, pour les mêmes qualités de chaussures, aux Etats-Unis et au Canada?—R. Non, monsieur.

Q. Vous ne savez pas comment vous pourriez vous tirer d'affaires si vous n'aviez pas de tarif protecteur?—R. Je ne saurais le dire. Je n'ai pas étudié la question.

Q. Quel droit protège votre industrie, actuellement?—R. Vingt-sept et demi pour 100, plus sept et demi pour 100, mais ce dernier droit a été supprimé.

Q. Le 27½ reste?—R. Oui, monsieur.

M. Euler:

Q. Dans vos ventes étrangères, vous êtes en concurrence avec les Etats-Unis?—R Oui, monsieur, je le suppose. Je ne sais pas. Nous avons fait des affaires à un prix très bas. Nous devons faire de la concurrence dans l'univers.

Q. Si vous aviez accès au marché américain, pourriez-vous faire concurrence aux fabriques américaines?—R. Si nous voulions nous spécialiser, je suppose que nous le pourrions. Si un jour nous nous trouvions dans cette situation, nous pourrions.

Q. Si l'on abattait le mur tarifaire qui protège la chaussure canadienne?—R. Je ne crois pas que les Canadiens soient inférieurs aux Américains en quoi que ce soit.

Q. Les chaussures sont-elles affranchies aux Etats-Unis?—R. Le cuir l'est.

[M. T. H. Reider.]

M. Hocken:

Q. Vendez-vous moins cher à la Belgique qu'au Canada?—R. Oui, monsieur, nous vendons pratiquement au prix de fabrication.

Le président:

Q. Et pourquoi?—R. Lorsque nous avons pris la commande, nous voulions avoir de l'ouvrage pour nos fabriques pendant les mois tranquilles de juin, juillet et août. Ce sont nos mois tranquilles, ordinairement.

Q. Y a-t-il quelque raison fondamentale pour que des chaussures exportées se vendent meilleur marché que dans le commerce de détail, au Canada?—R. Certainement. Vous pouvez vendre pour quarante-cinq mille dollars en une seule commande et avoir votre argent f. à b. du vaisseau. Il y a une grande différence entre cela et colporter des chaussures par lots de deux ou trois paires dans tout le pays, de Edmonton à Halifax.

L'hon. M. Fielding:

Q. C'est une question de proportion dans la commande?—R. Certainement, et de termes de paiement. Il n'en coûte pas plus cher pour obtenir une commande de $450 qu'une de $45.

Le président:

Q. Le coût de la vente et de la distribution fait la différence?—R. La distribution et le désir de créer un commerce d'exportation.

M. Hocken:

Q. Y a-t-il des frais de distribution, en Belgique lorsque la commande arrive?—R. Elle est vendue par le gouvernement. Le paiement nous vient par l'entremise de la compagnie de la Baie d'Hudson.

L'honorable M. Fielding:

Q. Qui est l'agent du gouvernement belge?—R. Je ne sais.

M. Stevens: La compagnie de la Baie d'Hudson a été nommée agent du gouvernement de Belgique, je crois.

M. Euler:

Q. La commande était garantie par le crédit du gouvernement canadien. Cela affecte-t-il le prix?—R. Nous ne vendrions pas à l'étranger, à moins que quelqu'un ne garantît le paiement.

L'honorable M. Fielding:

Q. Obtiendriez-vous ces commandes au compte du gouvernement autrement que par l'entremise de la compagnie de la Baie d'Hudson? N'auriez-vous pas pu prendre la commande directement?—R. Si nous avions été sur les lieux, probablement.

Q. Si la compagnie de la Baie d'Hudson était agent du gouvernement belge, pourriez-vous?—R. Je crois qu'elle l'est.

Q. Y a-t-il, dans ces commandes à l'aide du crédit du gouvernement, une disposition exigeant l'intervention de quelque autre, ou les compagnies pourrait-elles les obtenir elles-mêmes?—R. Nous pourrions, mais nous ne pourrions pas avoir le crédit autrement.

[M. T. H. Reider.]

M. Davis:

Q. Dans votre déclaration concernant le coût, vous dites que vous vendez directement au détaillant. Pourriez-vous indiquer, dans votre état des frais, quels sont vos frais de vente? Vous avez une organisation de vente?—R. Exactement.

Q. Ce serait utile au comité, parce que certains marchands de gros prétendent pouvoir distribuer pour les manufacturiers à meilleur marché que ceux-ci ne vendent au commerce de détail.

M. PRINGLE: Pouvez-vous incorporer cela dans les états que vous nous préparez?—R. Sommes-nous obligés de donner les frais de vente?

M. Stevens:

Q. Vous ne distribuez pas par l'intermédiaire du marchand de gros? Etes-vous satisfait de votre mode de distribution?—R. Je n'en suis pas satisfait, mais je le serai bientôt. Je crois que notre système est le bon.

Q. Certaines gens nous disent qu'un très grand profit va à l'intermédiaire, négociant, commerçant ou agent, et, dans un cas, nous avons trouvé que le coût des manipulations, du manufacturier au consommateur, était de 97 pour 100. Il m'a semblé et il a semblé à d'autres que l'on réduirait de beaucoup le coût de la vie en simplifiant le mode de distribution.—R. Le coût de notre distribution est à peu près de 15 pour 100.

Q. Du fabricant au détaillant?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Dans votre commerce, vous avez la maison de gros comme l'ont les épiciers. Y a-t-il beaucoup de marchands de gros qui ne sont pas manufacturiers?—R. Il y a un grand nombre de marchands de chaussures en gros qui ne sont pas manufacturiers. Il n'y a presque pas de marchands de gros qui soient manufacturiers.

Q. Alors, le gros des ventes au marchand de détail se fait par l'intermédiaire de la maison de gros?—R. Oui, je dirais.

Q. Votre système est de vendre au détaillant?—R. Oui, monsieur.

M. Vien:

Q. Et cependant il vous faut faire concurrence aux marchands de gros?—R. Oui.

Q. De sorte que vous exigez du détaillant pratiquement le même prix que le marchand de gros dans chaque cas?—R. La concurrence règle cela pas mal.

Q. De sorte que cela n'affecte pas beaucoup le prix de la chaussure, mais cela augmente le profit du manufacturier qui n'est pas obligé de partager avec le commerce de gros?—R. Il peut distribuer à meilleur compte que le marchand de gros. Cela ajoute à ses profits.

Q. Cela n'affecte pas le prix des chaussures au détaillant?—R. Cela ne devrait pas.

L'hon. M. FIELDING: Tout ce qui réduit le coût de la distribution devrait réduire le prix au consommateur.

M. Stevens:

Q. M. Vien fait remarquer que votre système de distribution ne fait qu'ajouter à vos profits. Votre état des profits est tel que si vous mettez la chose de cette manière, vous devez considérer que vous n'avez pas de profits. Par conséquent, ce n'est pas ce qu'il veut dire?—R. La concurrence règle pas mal le prix d'un article de ce genre.

Q. Votre système met-il la chaussure entre les mains du détaillant au plus bas prix possible?—R. Compatible avec la nécessité de faire un profit.

[M. T. H. Reider.]

M. Vien:

Q. Il ne la met pas entre les mains du détaillant à un prix plus bas que celui que demanderait le marchand de gros?—R. Cela dépend de nos idées sur le profit.

Q. Comme question de fait brutal, vous la mettez entre les mains du détaillant à peu près le même prix que le distributeur de gros?—R. Le distributeur de gros la met entre les mains du détaillant au même prix que nous.

Q. Au lieu de partager avec le marchand de gros, comme fait le manufacturier qui vend au marchand de gros, vous gardez pour vous-memês la part des frais de distribution que vous économisez en transigeant directement avec le marchand de détail?—R. Si vous renversez cette proposition, vous tombez juste. Nous fixons notre prix au marchand de détail de manière à avoir un profit, et si alors les commerçants et les marchands de gros veulent faire des affaires, naturellement, ils doivent faire les prix qui s'approchent du nôtre. Ce qui leur arrive les regarde.

Q. Il faut qu'ils divisent les profits entre eux, tandis que vous ne les partagez pas mais les gardez tous pour vous-mêmes?—R. Nous faisons un profit, mais s'il n'en reste pas au marchand de gros cela n'est pas de notre affaire.

Q. D'autres manufacturiers et marchands de gros ont à vous faire concurrence, et s'ils veulent faire des affaires il faut qu'ils partagent entre les manufacturiers et les marchands de gros toute la marge qu'il y a entre leur coût et le prix de détail?—R. Vous l'avez.

Le président:

Q. Quelle est la manière la plus économique de distribuer la marchandise?—R. Je crois que c'est celle-là.

Q. Je ne le crois pas. Cela n'affecte pas le prix au détail. Cela ne consiste qu'à vous faire bénéficier de la différence entre le prix du fabricant et celui du marchand de détail. Dans leur cas, le profit n'est pas divisé tandis que dans l'autre cas où le fabricant vend au marchand de gros, il y a partage.

M. Sutherland:

Q. Vous avez des vendeurs ambulants tout comme les maisons de gros, n'est-ce pas?—R. Exactement. Nous faisons la même chose que les marchands de gros.

M. Euler:

Q. Cette coutume est-elle généralement suivie?—R. Nous sommes la seule compagnie qui fasse cela. Nous avons une série de succursales, dans le pays, et nous distribuons au magasin de détail. M. Detweiler est un plus petit manufacturier et vend aux détaillants.

Q. Quelques maisons ont-elles leurs magasins de détail?—R. Très peu, s'il y en a.

Q. Les Slaters?—R. Les Slaters avaient quelques succursales.

L'honorable M. Fielding:

Q. La compagnie Hart?—R. Il y en a une à Montréal.

M. Davis: Avant de renvoyer le témoin, il serait bon de revoir la liste des états qu'il doit nous donner. (On lit la liste des états requis.) Dans cela, nous devrions avoir les prix de vente outre les prix de manufacture.

[M. T. H. Reider.]

M. Stevens:

Q. Combien de temps faut-il pour finir une chaussure, à partir du temps où on la commence jusqu'au moment où on la termine?—R. D'après la routine habituelle, c'est 20 jours.

Le témoin est renvoyé.

M. J. A. Côté est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Où demeurez-vous?—R. Saint-Hyacinthe.

Q. Quel est le nom de votre compagnie?—R. La compagnie J. et N. Côté.

Q. Vous fabriquez la chaussure?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien de sortes de chaussures fabriquez-vous?—R. Nous devons en faire environ quatre cent cinquante sortes.

Q. Etes-vous une compagnie constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Etes-vous constitué en corporation en vertu des lois de la province de Québec?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous votre dernier bilan annuel?—R. Oui, monsieur.

Q. Voudriez-vous le produire? (Il produit le bilan.) C'est pour 1918. Je vois que vous l'avez mis dans les deux langues?—R. Certains mots vont mieux en français, d'autres en anglais.

Q. Je vois que votre capital est de soixante mille dollars. Est-il tout versé?—Oui, monsieur, c'est du capital versé.

Q. Quel est votre capital autorisé?—R. Quatre-vingt-dix-neuf mille dollars.

Q. Cela a-t-il été versé en argent?—R. Oui, monsieur. Les soixante mille dollars.

Q. Votre actif indique que votre argent en caisse est de $2,167.73; votre stock disponible, $204,925.59; vos bâtiments, $24,010.26; entretien, $4,765.23; marchandises en cours de fabrication, $9,895.10; assurance, $121.23; comptes courants, $63,391.01; matériel, machines et mécanisme, et le reste, $9,180.13; combustible, $2,380.06. Contre cela vous avez votre capital de soixante mille dollars; des effets à payer pour soixante-dix-huit mille trois cent dix-huit dollars et soixante-treize sous; des compte à payer pour $46,522.42; une réserve de $125,000; un compte de profits et pertes de $7,935.09 et des dividendes au nombre de 26 payables le 1er décembre 1919, $3,000. Ne payez-vous que cinq pour cent?—R. Tous les six mois. Nous payons cinq pour cent par année payable tous les six mois.

Q. Je ne sais si le comité aimerait obtenir des détails sur le stock disponible. Quels ont été vos profits pendant l'exercice terminé le 1er octobre 1918? Votre exercice finit le dernier jour de septembre?—R. $33,794.89.

Q. Sont-ce là vos profits nets?—R. Oui, monsieur.

Q. De sorte que vous avez un profit—comment calculez-vous le percentage?—R. Je prends une moyenne pour six ans. Quelques années nous avons fait plus, d'autres moins.

Q. Si je comprends bien, vous avez fait une moyenne de 4¾ pour 100 sur votre chiffre d'affaires, pendant une période de six ans et vous avez fait une moyenne de treize pour cent sur votre capital durant cette période. Maintenant, je tiens compte de tout le capital—je ne dis pas que vous faites bien cela—vous ne tenez pas seulement compte de votre capital versé original de $60,000, mais aussi de la réserve?—R. Oui, monsieur.

[M. T. H. Reider.]

Q. De sorte que vous dites qu'en 1918 votre capital total s'est élevé à cent quarante-cinq mille dollars?—R. Oui, monsieur.

Q. Quand avez-vous été constitués en corporation?—R. En 1903, je crois.

Q. De sorte que vous avez pu, depuis que vous faites des affaires, mettre une réserve de côté, et, sur cette réserve, vous avez pu capitaliser $85,000?—R. Oui, monsieur.

Q. Ce $85,000 ajouté à votre $60,000 porte maintenant votre capital à $145,000? —R. Oui.

Q. Et vous avez fait une moyenne de 13 pour 100 sur votre capital pendant une période de six ans?—R. Oui, monsieur.

Q. Je suppose que vous avez élaboré cela. Est-ce que les plus grosses sommes de votre réserve ne viennent pas des deux ou trois dernières années? Regardez ces états et nous allons suivre ces réserves.—R. Vous allez voir par ces chiffres le profit de chaque année.

Q. Vous avez payé dix pour cent, tout le temps, ces six dernières années?—R. Eh bien, je ne puis dire que nous avons payé dix pour cent les six dernières années. C'est quelque chose comme cinq ou six ans. Je ne suis pas sûr du nombre d'années exactement. Avant cela nous payions huit pour cent.

Q. Pour l'exercice terminé le 30 septembre 1918, vos profits nets ont été de $33,794.89. Vos profits nets, pour l'exercice terminé le même jour de septembre 1917, ont été de $19,012.89. Vos profits nets pour l'année précédente, 1916, ont été de $22,460 et pour l'année terminée le 30 septembre 1915, de $11,551.91. Les profits nets de l'exercice terminé en septembre 1914 étaient de $6,565.90. Ce fut une mauvaise année.—R. Oui.

Q. Et en 1913, vos profits nets ont été de $20,108.15. Cela fait un profit net total, pour une période de six ans, de cent treize mille quatre cent quarante et un dollars et trente quatre sous sur un chiffre d'affaires de deux millions, trois cent soixante-dix-huit mille deux cent soixante et neuf dollars et trois sous?—R. Oui, monsieur. (L'état est déposé.)

Q. Pouvez-vous nous donner un bilan annuel pour les trois années antécédentes? —R. Oui, les voici. (Il passe les bilans.)

Q. D'une manière générale, vos profits ont monté jusqu'en 1914?—R. Oui, monsieur.

Q. Et monté très sensiblement?—R. Oui.

Q. Et sur votre capital engagé, y compris vos réserves, vous avez fait à peu près vingt pour cent?—R. Pas tout à fait. Ce n'est pas autant que cela. Oui, cela, c'est pour l'an dernier, approximativement.

Q. Votre prix doit avoir augmenté, sur vos marchandises, au cours de l'année dernière ou des deux dernières années?—R. Je le suppose. Nous nous sommes couverts de cuir.

Q. Vous vous êtes couverts de cuir. C'était une précaution très sage, M. Côté; vous avez vu dans l'avenir. Votre flair était bon.—R. Nous avons pensé que les prix augmenteraient. De sorte que nous nous sommes couverts de cuir pour toute la saison.

Q. Vous ne donnez pas à l'homme qui porte vos chaussures l'avantage du fait que vous obteniez votre cuir à bas prix?—R. Non, nous devions augmenter à mesure que le prix du cuir montait.

Q. Je ne discuterai pas sur ce point. Presque tous les hommes d'affaires considèrent que c'est un bon principe. Vous prenez la valeur de remplacement, c'est-à-dire que quand vous envoyez vos bottines en dehors de la fabrique, vous en fixez le prix suivant le prix du cuir au moment où ces chaussures sont expédiées?—R. Quelquefois. Nous comparons aussi nos prix avec les prix des manufacturiers.

[M. J. A. Côté.]

Q. C'est une vente de concurrence?—R. Quelquefois nous devons réduire les prix, sur certaines sortes de chaussures, parce qu'elles se vendent meilleur marché.

Q. Dans un an, vos profits ont sauté de $19,012 à $33,794.

Le PRÉSIDENT: Pouvez-vous voir la différence dans le chiffre d'affaires?

M. PRINGLE: Le chiffre d'affaires a été moindre, l'an dernier, et les profits beaucoup plus amples. C'est pourquoi je signale cela.

M. Pringle:

Q. Vos profits ont augmenté de $14,782 en 1918?—R. Oui, monsieur.

Q. Et votre chiffre d'affaires a diminué beaucoup. Pour parler chiffres, votre chiffre d'affaires, en 1917, a été de $446,800 et en 1918 votre chiffre d'affaires a été de $403,559.84. Pourquoi avez-vous eu une aussi forte augmentation dans les profits nets de 1918?—R. En 1918, ou à la fin de 1917, nous avons eu des entreprises du gouvernement pour des bottes françaises.

Q. Et vous avez fait beaucoup d'argent?—R. Nous avons fait plus sur la dernière entreprise que sur les autres, à cause de l'annulation. Nous avions la chance de n'en pas avoir beaucoup faites. Dans plusieurs sortes de cuir, nos entreprises n'étaient pas exécutées. Sauf dans les articles de cuir caoutchouté, nos entreprises n'étaient pas exécutées. Lorsque je suis venu à Ottawa, à propos de l'annulation, on nous a offert un dollar par paire pour les chaussures qui n'étaient pas encore faites. Nous ne faisions pas le prix nous-mêmes. Nous devions accepter ce qu'on nous donnait. Par conséquent, nous avons fait quelqu'argent sur la dernière entreprise, plus que sur toutes les autres, à cause de l'annulation.

Q. Vous avez fait de l'argent parce que votre contrat était annulé?—R. Nous n'en avons fait que cinq mille paires, et l'annulation comprenait vingt mille paires. Nous avions un dollar par paire.

Q. Vous avez fait une bonne affaire avec le gouvernement. Vous avez vu annuler votre entreprise sur laquelle vous aviez une faible marge de profit et cela vous a donné un dollar par paire?—R. Oui, je ne pouvais pas refuser cela. Je crois que sur cette seule annulation nous avons fait dix ou douze mille dollars.

Q. Je suppose, M. Côté, que vous avez fait quelque chose sur l'augmentation des prix du cuir, si vous étiez bien approvisionnés?—R. Certainement, nous avons dû faire du profit.

Q. Vous étiez assis ici lorsque nous lisions la liste comparative des prix du gros et du détail pour 1914 et 1918?—R. Je n'ai pas compris cela. J'en ai compris, mais pas beaucoup.

Le président:

Q. (Montrant une botte) Avez-vous fabriqué cette botte?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous prendre la marque de cette botte et nous dire le prix auquel vous l'avez vendue?—R. Pas très facilement. Je ne connais pas bien les qualités.

Q. Prenez le numéro de la marque et envoyez-nous une déclaration.—R. Je vais vous envoyer le prix de la liste. Ce n'est pas notre première qualité. C'est une de nos chaussures communes.

M. Pringle:

Q. Est-ce là un talon en cuir solide?—R. Oui, mais en morceaux.

M. Vien:

Q. Combien entre-t-il de matière première dans une botte de ce genre?—R. Je ne saurais calculer cela. Je pourrais envoyer le prix exact.

[M. J. A. Coté.]

Q. Le véritable coût et le prix de vente?—R. Oui, je vais vous envoyer cela.

M. Pringle:

Q. Vendez-vous directement au marchand de détail ou au marchand de gros?—R. Nous vendons à un commerçant, dans chaque province.

Q. Et le commerçant, transige avec le commerce de détail?—R. Nous vendons au commerce de détail aussi. Nous avons six ou sept voyageurs.

Le président:

Q. M. Côté, voulez-vous nous donner un état de vos prix de vente aux marchands de gros et de vos prix de vente sur les articles vendus aux détaillants?—R. Je ne puis vous donner cela exactement maintenant, mais nous pouvons vous l'envoyer.

Q. Vendez-vous le même prix aux deux?—R. Non, monsieur. Le commerçant a le plus bas prix, environ dix pour cent meilleur marché et quelquefois douze pour cent.

M. Vien:

Q. Vous lui allouez dix ou douze pour cent pour le coût de la distribution?—R. Oui, monsieur.

M. Hocken:

Q. Vend-il au détaillant et au commerçant dans la même ville?—R. Quelquefois.

L'honorable M. Fielding:

Q. Et au détaillant, dans la même ville?—R. Oui. Nous vendons à M. Robinson, à Montréal, et nous avons quelques clients dans le commerce de détail à Montréal.

M. Pringle:

Q. Vous suivez la politique de vendre à tous ceux à qui vous pouvez?—R. Quelquefois, nous avons une entente avec les commerçants de la ville.

M. Vien:

Q. Lorsque vous vendez à un détaillant dans la ville où le commerçant se trouve, allouez-vous une commission au commerçant sur les ventes?—R. Non, monsieur.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous payez un dividende chaque année?—R. Nous payons 5 pour 100 tous les six mois.

Q. Depuis le commencement?—R. Je ne puis vous le dire exactement. Nous avons payé 5 pour 100 semi-annuellement les cinq dernières années.

Q. Chaque année, lorsque vous accumuliez cette réserve et que vous mettiez de l'argent de côté, vous payiez des dividendes à part cela. Vous aviez des dividendes et de l'argent à mettre en réserve aussi?—R. Oui.

Q. Et plus tard vous avez compté cela comme du capital?—R. Il le fallait.

Q. Vous payiez des dividendes et vous empiliez les réserves? Vous aviez une bonne affaire?—R. En moyenne, il est démontré que nous faisons $4\frac{3}{4}$ pour 100 sur le chiffre d'affaires. Ce n'est pas beaucoup.

L'hon. M. FIELDING: Ce n'est pas excessif.

M. VIEN: Une moyenne de 13 pour 100 sur le capital versé.

[M. J. A. Côté.]

M. Davis:

Q. Vous serviez-vous des machines de la "U.S. Machinery Company"?—R. Oui.

Q. Y avait-il quelques frais pour cela?—R. Il y en avait beaucoup. Cela dépend de la sorte de machine et du genre d'ouvrage.

Q. La U.S. Machinery Company tient-elle les machines en bon état?—R. Oui, monsieur.

Q. Fait-elle les réparations et vous donne-t-elle les morceaux?—R. Oui, monsieur.

Q. Cela est-il payé par le droit régalien?—R. Oui, monsieur.

Le témoin est renvoyé.

Le comité s'ajourne alors à 1.30 pour se réunir de nouveau à la salle 318 à 3.30 heures de l'après-midi.

Le comité se réunit de nouveau à 3 p.m.

M. Nicholson, président, au fauteuil.

M. T. H. Rieder est rappelé.

M. Pringle:

Q. M. Rieder, j'ai oublié de vous interroger, ce matin, à propos de certaines entreprises du gouvernement. Pouvez-vous nous dire la somme des entreprises du gouvernement que vous avez eues au cours de la guerre?—R. Je le puis, monsieur.

Q. Avez-vous un état, là-dessus?—R. Oui, monsieur.

Q. Cela indique-t-il le profit net?—R. Ces commandes particulières l'indiquent.

Q. Voulez-vous les donner au comité?—R. Je n'ai pas les profits séparément pour l'exercice 1915, mais nos commandes de ventes de guerre, en 1915, ont été de $189,474.69.

En 1916, les ventes ont été de $1,381,025.87, sur quoi nous avons fait un profit de 2½ pour 100.

En 1917, nos ventes ont été de $1,094,111.80, sur quoi le profit net a été de 2 pour 100.

En 1918, les ventes ont été de $69,985.56 sur quoi les profits ont été de 4·7 pour 100.

En 1919, les ventes ont été de $658,702.74, sur quoi les profits ont été de 4 pour 100.

Le total des ventes, de 1916 à 1919, a été de $3,203,905.97, avec un profit net de $86,044.35, soit une moyenne de 2·69 pour 100.

Q. Le profit total, pour toutes les commandes de guerre, si je comprends bien... R. (Interrompant) Sauf l'année 1915 que je n'ai pas séparée.

Q. (Continuant) ...était de $86,044.35?—R. Oui, monsieur.

Q. Sur un total de $3,203,905.97?—R. Oui.

Q. La moyenne, de 1916 à 1919, était de 2·69 pour 100?—R. Exactement.

Q. Maintenant, y a-t-il d'autres renseignements, M. Rieder, que vous aimeriez donner à ce comité?—R. Sur ce pourcentage, le pourcentage de 2·69 pour 100, appliqué au $4.89 qui était le prix des bottes de guerre.

Q. Qu'est-ce que cela représenterait par botte?—R. Ce serait $13.14 par botte.

Q. $13.14 par paire de bottes?—R. Oui.

Q. Est-ce là un profit raisonnable?—R. Non, à mon avis.

Q. Pas à votre avis?—R. Non.

J'ai le renseignement que vous me demandiez ce matin concernant cette botte spéciale. J'avais placé notre gérant des ventes dans cette ligne. Notre prix pour la

botte marquée X-49068, en mars et avril de cette année, était de $5.60 net au marchand de détail.

Le président:

Q. Cinq dollars et soixante sous?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Délivrée ou l. à b. à votre fabrique?—R. L. à b. à toutes nos succursales.

Le président:

Q. Avez-vous une succursale à Ottawa?—R. Non, nous en avons une à Montréal.
Q. Alors ce serait l. à b. à Montréal?—R. Oui.
Q. Et les frais de transport seraient ajoutés?—R. Oui.
Q. Ajoutez-vous quelque chose pour les caisses?—R. Non.
Q. Vous n'ajoutez rien pour les caisses?—R. Non. Arrêtez une minute. Je ne crois pas que nous le fassions dans l'est; nous le faisons dans l'ouest.
Q. C'est un item important?—R. C'est très peu de chose.
Q. Eh bien, cela paraît aussi élevé que . . . —R. (Interrompant) Il n'y a pas de frais. Le prix actuel, pour cette même chaussure, est de $6.15 depuis le 16 juin.
Q. Six dollars et quinze sous?—R. Oui.
Q. Et en mars et avril, elle était de $5.60?—R. Oui, net, sans aucun escompte.
Q. Vous donnez un escompte pour du comptant?—R. Pas d'escompte pour du comptant, prix net à 30 jours.
Q. Et les frais de transport en outre?—R. En outre.

M. Pringle:

Q. D'après cet état qui a paru dans le *Shoe Journal*, le prix en détail de cette chaussure serait d'environ $8.50?—R. Je ne sais pas à quel prix elle se détaillerait. Je ne veux pas dire cela. Ce sont là tous les renseignements que j'ai.

M. PRINGLE: Je crois qu'il n'y a plus rien à demander au témoin.

Le PRÉSIDENT: Quelque membre du comité désire-t-il demander quelque chose à M. Rieder?

(Le témoin est renvoyé.)

M. Noah B. Detwiller est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. M. Detwiller, où avez-vous votre établissement?—R. A Kitchener.
Q. Quel est le nom de votre compagnie?—R. *The Hydro-City Shœ Manufacturing Company.*
Q. Quel est votre nom au complet?—R. Noah B. Detwiller.
Q. Vous dites que votre établissement est à Kitchener et que le nom de votre compagnie est la *Hydro* . . .—R. (Interruption) *City Shoe Manufacturing, Limited.*
Q. Vous êtes une compagnie constituée en corporation?—R. Oui, monsieur.
Q. Corporation de l'Ontario ou du Dominion?—R. De l'Ontario.
Q. Avez-vous votre dernier bilan annuel?—R. Oui, monsieur (il passe le document à l'avocat).
Q. Quand avez-vous été constitué en corporation, M. Detwiller? En quelle année avez-vous été constitué en corporation?—R. En 1890.

[M. T. H. Reider.]

Q. De sorte que vous faites affaires depuis environ vingt-neuf ans?—R. Oui, monsieur. Je vous demande pardon. C'est 1900.

Q. Peut-être que vous vouliez dire 1900?—R. Oui, c'est 1900.

Q. De sorte que vous faites affaires depuis environ 19 ans?—R. Oui.

Q. Avez-vous un grand établissement?—R. Un petit.

Q. Combien d'employés?—R. Cinquante-six, environ.

Q. Quel est votre chiffre d'affaires total?—R. Environ $70,000 par année.

Q. Avez-vous un état indiquant—oh! oui, ceci l'indique—vous avez un état, ici, indiquant votre actif et votre passif?—R. Oui.

Q. Vous avez: Immeuble, $7,070; établissement: $15,500; formes et matrices, cinquante-sept vingt-cinq; garnitures de bureau, $300?—R. Oui.

Q. Ce qui fait un total de $28,300?—R. Oui.

Q. Alors, votre inventaire, qui consiste en articles finis ou en cours de fabrication, en cuir, en machines, en marchandises, etc., s'élève à $51,750.19. Les deux plus gros item sont les marchandises finies ou en cours de fabrication, $23,048.07, et le cuir de tige, $15,271.98?—R. Oui.

Q. Vos frais de vente, l'an dernier, ont été de $1,339.50?—R. Non, excusez-moi. Ce sont des commandes en main pour lesquelles nous avions dépensé l'argent dans la vente. C'est un inventaire de l'argent dépensé.

M. Nesbitt:

Q. Frais de vente avancés?—R. Oui, frais de vente payés d'avance.

M. Pringle:

Q. Effets à recevoir, $1,515; balances au grand-livre, $13,708.27; encaisse, $7,286; en banque, $128.58. Cela constitue votre actif.

Votre passif est comme suit: Capital-actions, $40,000; réserve pour dépréciation, $7,045.18; réserve pour mauvaises dettes, $42,000; boni, $10,927.69; effets à payer, $14,153.56; balance au grand-livre, $19,960.47; droits régaliens, $112; salaires dûs, $700; somme pour perception, $127.50; ce qui fait un total de $97,226.40.

Quels dividendes payiez-vous?—R. Depuis 1913, nous n'avons pas eu tout à fait une moyenne de 6 pour cent. Nous avons payé 5 pour 100; nous avons payé 10 pour 100; deux ans, 1915 et 1916, je crois, nous n'en avons pas payé du tout; en 1917, nous avons payé 12 pour 100; en 1918, 12 pour 100; en 1919, 6 pour 100; pour les sept ans, la moyenne n'est pas de 6 pour 100.

Q. Quels ont été vos profits nets, l'an dernier?—R. $4,496.00.

Q. $4,496.15?—R. Oui.

Q. Quelles ont été vos recettes brutes?

Le PRÉSIDENT: Est-ce là le boni?

M. PRINGLE: Non, les recettes nettes.

M. DETWILLER: Les recettes brutes, de la manière qu'elles sont calculées, sont de $15,000.

M. Pringle:

Q. Je veux dire les recettes brutes. Mais cela importe peu. Je me figure que nous pourrions le calculer d'après le bilan.—R. Oui, je crois. Cela dépend—voici les recettes brutes, avant que les ventes sortent, et ici (il indique), avant que les dépenses soient faites. Là (il indique) se trouvent les "ventes sorties", ici, les frais généraux sortis.

Q. Le bilan est évidemment fait afin de montrer votre profit net?—R. Oui.

Q. Et votre profit net était de $4,496.15, sur quoi vous avez payé un dividende de $2,400 et vous avez porté comme boni $2,096.15?—R. Oui.

[M. N. B. Detwiller.]

Q. Maintenant, M. Detwiller, nous avons eu ce matin des témoignages concernant la *United Shoe Company;* connaissez-vous bien ses droits régaliens?—R. Je les connais pour notre sorte demarchandises.

Q. Prenons votre sorte de marchandises. Quels sont les frais?—R. Sur certaines machines, nous payons un droit fixe et en outre une certaine somme par paire de chaussures fabriquée.

Q. Voulez-vous nous donner une idée de ce que sont les machines, ce qu'est le droit fixe et le droit par paire de chaussures?—R. Je ne sais si je puis dire cela de mémoire. Sur certaines machines, nous payons $5 par mois; sur d'autres, plus que cela. Nous payons habituellement un demi-sou par paire, en outre.

Q. Pouvez-vous nous dire ce que le coût additionnel d'une paire de chaussures peut-être par suite de ces droits?—R. Voulez-vous dire que si ces droits.....

Q. (Interruption.) Si vous n'aviez pas à payer les droits et si vous possédiez les machines, qu'épargneriez-vous sur le coût des chaussures?—R. Peu.

Q. Que serait-ce, 2, 3 ou 5 sous?—R. De 3 à 4 sous la paire, je crois.

Le président:

Q. Lorsque vous payez pour la machine, devez-vous payer tout de suite et payer un droit ou loyer sur la machine?—R. Non, nous ne faisons que louer la machine.

M. Stevens:

Q. On met la machine dans votre établissement?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Ces 4 sous couvrent-ils tous vos frais, sous ce rapport?—R. Non, je veux dire que les chaussures fabriquées nous coûtent cela de plus que si nous possédions la machine. Sans doute, c'est une question controversée. Quelques manufacturiers prétendent que nous sommes mieux comme cela. Mais je ne le crois pas, bien que la différence ne soit pas très grande.

M. Euler:

Q. Y a-t-il une différence, à part le fait que cela permet à un manufacturier de ne pas avoir un gros capital? Y a-t-il un autre avantage à cela?—R. Je ne crois pas. C'est un point discuté. Quelques-uns disent que nous serions mieux de l'autre manière.

M. Pringle:

Q. Vous croyez que si vous possédiez les machines, vous seriez mieux, et d'autres fabricants trouvent qu'ils aiment mieux payer un droit que de placer de l'argent dans les machines?—R. Oui.

M. Pringle: M. Detwiller, voulez-vous vous retirer pour quelques minutes pour que certains membres du comité puissent poser quelques autres questions à M. Rieder?

M. Detwiller se retire.

M. Rieder est rappelé.

M. Pringle:

Q. Habituellement, vendez-vous des articles en caoutchouc?—R. Nous distribuons des articles de caoutchouc.

[M. N. B. Detwiller.]

Q. Pouvez-vous nous donner une idée du prix des articles de caoutchouc avant la guerre et maintenant? — R. Ils sont montés d'environ 25 pour 100.

Le président:

Q. Il y a une hausse, actuellement? — R. Sur 1914.

Q. Oui, il y a eu une hausse de 1914 à 1919? — R. Oui, les chaussures de caoutchouc, c'est de cela que vous parlez?

Q. Cela comprendrait quoi? — R. Tout.

Q. Toutes les chaussures de caoutchouc? — R. Les chaussures de caoutchouc. C'est peut-être un peu plus que cela. Je ne puis vous donner le chiffre exact; ce n'est pas moins de 25, et c'est peut-être 27½ pour 100.

Q. Quelle est la situation, dans le commerce de caoutchouc, aujourd'hui? Le prix des articles de caoutchouc monte-t-il? — R. Oui, pratiquement tous les articles en caoutchouc ont monté pendant la guerre.

Q. Mais il n'est pas vrai que les articles de caoutchouc n'aient pas monté comme le cuir?—R. Non, pas tout à fait.

Q. Ils ont monté, mais pas autant? — R. Non, pas autant.

Q. Le point que quelques membres du comité voulaient signaler concerne cela. Des membres du comité savaient qu'à certains endroits du Canada, au moins, les bottes de caoutchouc avaient haussé, pour le consommateur, autant que les chaussures de cuir. Prenons, par exemple, les bottes de caoutchouc "Gold Seal" que portent les cultivateurs, les bûcherons ou les hommes qui travaillent dehors. — R. Elles n'ont pas monté plus de 25 pour 100 pour le détaillant, je dirais. Mais les "Gold Seal", je dirais, sont un produit américain.

Q. Sans doute, vous savez ce que je veux dire, les marchandises de même qualité que la "Gold Seal" qu'achète le cultivateur ou le bûcheron canadien? — R. Quant à la "Gold Seal", il ne s'en vend pas pour $10,000 dans ce pays en un an.

Q. Je comprends cela, mais quand j'emploie le mot "Gold Seal", je veux dire la botte la plus commune qui fait concurrence à cette qualité. — R. Notre prix, pour l'article canadien, est pas mal le même sur toute la ligne. La hausse de la main-d'œuvre a été plus forte, mais je dis, qu'en général, la moyenne a été de 25 à 27½ pour 100.

Q. Je vous demande de rendre ce témoignage d'après ce que vous connaissez du commerce du caoutchouc, parce qu'il veut connaître, d'après ce que vous savez sur cette catégorie de marchandises, si vous voyez la raison d'une hausse dépassant 25 pour 100 pour le public consommateur.—R. Il y a les hausses que les fabricants de caoutchouc font subir aux détaillants.

M. Douglas:

Q. Vous voulez dire les hausses pour le marchand de gros? — R. Le prix au détaillant qui est le même, soit que l'article soit vendu par le fabricant ou par le marchand de gros.

M. Pringle:

Q. Y a-t-il un prix fixe pour ces marchandises? — R. Pas mal, oui.

M. Douglas:

Q. Y a-t-il de la concurrence? — R. Certainement.

Q. Quelle concurrence y a-t-il? Concurrence dans la variété mais pas dans le prix? — R. Il y a concurrence dans la variété et la qualité.

Q. Mais pas dans le prix? — R. Pas généralement.

[M. T. H. Reider.]

M. Pringle:

Q. Comment est-ce arrangé? Est-ce arrangé? — R. Je n'appartiens pas à la compagnie de caoutchouc.

Le président:

Q. Combien de compagnies fabriquent ces articles au Canada? Le nombre en est limité, n'est-ce pas? — R. Non, il y a la *Canadian Consolidated Rubber Company*, laquelle a six fabriques.

Q. C'est tout dans une même organisation? — R. Oui, puis il y a quatre autres compagnies.

Q. Cela fait 5 organisations qui fabriquent les articles de caoutchouc au Canada? —R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Ce sont toutes de fortes compagnies? — R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vendent-elles toutes à un prix uniforme?—R. Pratiquement.

M. Douglas:

Q. N'y a-t-il pas uniformité absolue, n'y a-t-il pas une entente? — R. Il n'y a rien d'absolu sur ce point, si ce n'est le désir de chacune d'en arriver là.

L'honorable M. Fielding:

Q. Comment se fait-il qu'elles tombent toutes sur ces chiffres exacts. Ils sont tous les mêmes, ai-je compris que vous disiez? — R. Je puis expliquer cela en peu de mots. La plus grosse compagnie fixe ces prix.

Q. Et les autres suivent? — R. Elles le font volontairement.

Q. Il n'y a pas d'entente entre elles? — R. Non.

M. Pringle:

Q. Quelques-unes de ces compagnies sont-elles reliées aux compagnies américaines?—R. La *Canadian Consolidated Rubber Company* l'est.

Q. A quelle compagnie de caoutchouc est-elle reliée? — R. A la *United States Rubber Company.*

M. Euler:

Q. De quelle manière lui est-elle reliée?—R. Par détention d'actions.

Q. C'est-à-dire que la *United States Rubber Company* détient les actions de la *Consolidated Rubber Company*?—R. Pratiquement toutes.

M. Pringle:

Q. La *United States Rubber Company* a fait de très bonnes atfffaires, si j'en juge par les chiffres que j'ai devant moi. Ses recettes, pour la période antécédente à la guerre, étaient de $6,641,777, et ses recettes, l'an dernier, ont été de $16,700,242, augmentation d'environ $10,000,000. Ainsi, vous dites que cette compagnie a la haute main sur la *Consolidated Rubber Company*?—R. Oui.

[M. T. H. Reider.]

M. Euler:

Q. Quelle est la différence, dans le prix du caoutchouc brut, entre aujourd'hui et avant la guerre? Le prix est-il plus haut ou plus bas, maintenant?—R. Le prix, en 1910, était d'environ $3.10 la livre, aujourd'hui il est de 39 sous la livre, il y a eu des fluctuations entre ces chiffres mais cela a baissé constamment depuis 1910.

L'hon. M. Fielding:

Q. Avant cela, il y avait eu une hausse rapide pendant un certain nombre d'années?—R. Oui, l'offre ne suffisait pas à la demande.

Q. D'où vient-il?—R. De Sumatra, dans les Indes, mais le caoutchouc planté est de plus en plus demandé et l'offre n'est pas suffisante. Le prix du caoutchouc brut a baissé constamment pendant la guerre.

Le président:

Q. Quelle est la hausse dans le coût de l'article fini?—R. Tout, sauf le caoutchouc brut, a monté; le coton est un plus grand facteur dans l'industrie des chaussures de caoutchouc, aujourd'hui, que le caoutchouc même. Le coton a augmenté de 3 ou 4 fois son prix d'avant-guerre, et la main-d'œuvre, le plomb, les couleurs et tout le reste des choses qui entrent dans là fabrication des chaussures de caoutchouc ont monté, sauf le caoutchouc même.

M. Euler:

Q. Quelle est la proportion entre le coût de fabrication d'une chaussure de caoutchouc, de la main-d'œuvre et de la matière première?—R. La main-d'œuvre est d'environ 25 pour 100 du prix.

Q. Le caoutchouc brut représente-t-il une partie importante du coût?—R. Probablement 40 pour 100 du coût. Aujourd'hui, ce n'est pas plus de 35 ou 30 pour 100.

Q. Eu égard à ces faits, trouvez-vous que le coût de la production des articles de caoutchouc, maintenant, soit aussi considérable ou plus qu'avant la guerre. Il est plus élevé.

M. Pringle:

Q. Le coût est-il plus élevé de 25 pour 100? C'est la hausse que vous avez indiquée.—R. Je ne suis pas prêt à le dire. Il peut n'être pas augmenté d'autant, mais le coût de la distribution aussi, qui influe sur le prix de vente, a beaucoup augmenté.

L'hon. M. Fielding:

Q. Vous dites, à propos de 40 pour 100 du coût de la production d'une chaussure de caoutchouc, qu'il y a eu une baisse constante, et à propos du 60 pour 100 qui reste, qu'il y a eu une hausse constante?—R. Oui.

Q. C'est là la situation?—R. Oui.

Q. Et l'augmentation sur les 60 pour 100 fait plus que balancer la légère économie réalisée sur le prix du caoutchouc brut?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Connaissez-vous quelque facteur qui expliquerait la différence dans le coût des articles de caoutchouc entre le Canada et les Etats-Unis?—R. Non, si ce n'est que les droits y sont pour quelque chose, les droits sur la matière brute.

Q. Les droits sur le coton et les autres matières?—R. Oui, le Canada ne produit que les clous de broche, les boîtes de bois et carton. Ce sont les seules choses que nous

produisions qui influent sur le prix des articles de caoutchouc. Tout le reste est importé. Mais que ces matières soient importées ou fabriquées au pays, c'est la même chose.

L'hon. M. Fielding:

Q. Cela n'est-il pas en grande partie le cas des Etats-Unis?—R. Non, ils produisent leur plomb et leurs couleurs.

M. Pringle:

Q. Pour ce qui est du coût de fabrication, il n'y a pas beaucoup de différence?—R. Sauf sur les droits, il n'y a pas beaucoup de différence.

M. N. B. Detwiller est appelé.

M. Pringle:

Q. L'état que vous avez produit est fait par vos comptables, MM. Scully & Scully, de Kitchener, Ont.?—R. Oui, monsieur, et il est accompagné d'une lettre disant qu'ils soumettent ces extraits préparés par eux, d'après les livres de la compagnie.

Q. Vous avez pu faire une petite réserve. De combien est cette réserve aujourd'hui? Votre boni actuel est de $10,928.69?—R. Oui.

Q. Une partie de cela, $2,096.15 a été faite l'an dernier?—R. Oui.

Q. Avez-vous quelqu'état indiquant le prix de vos marchandises au détaillant?—R. J'en ai envoyé un au comité.

Q. Vous n'en avez pas un avec vous?—R. Non, j'en ai envoyé un, il y a une ou deux semaines, à la demande du comité.

Q. Quelle est la différence entre vos prix et ceux de la *Ames Holden, McCready Company*?—R. Les nôtres sont un peu plus hauts que les leurs parce que nous faisons tous les articles de caoutchouc. Nous n'employons pas de substituts.

Q. Vous ne mettez pas de papier dans les talons ni dans les cambrures?—R. Non, je ne dis pas que les matériaux dont elle se sert ne sont pas aussi bons.

Q. L'état que vous dites avoir adressé l'a-t-il été au secrétaire ou au président?—R. Je ne puis le dire. Je l'ai envoyé au service qui a envoyé la demande.

Q. Vous dites que vos prix sont un peu plus hauts parce que vos marchandises sont un peu meilleures que celles de la *Ames, Holden, McCready Company*?—R. Elle fait des marchandises aussi bonnes que les nôtres, mais les nôtres sont en cuir solide tandis que les siennes ne sont pas garantie sur ce point.

Q. Elles ne sont pas en cuir solide, à ce que vous dites?—R. Elle a des substituts qu'elle peut prétendre aussi bons que le cuir.

Q. Vous avez une matière qui ressemble beaucoup au cuir, mais qui est faite en papier?—R. Nous n'en avons pas.

Q. On l'a dans le commerce?—R. Oh, oui.

Q. Comment l'appelez-vous?—R. D'aucuns l'appellent cuir factice.

Q. Les uns l'appellent papier brun et les autres cuir factice?—R. Oui.

Q. Mais cela ressemble beaucoup au cuir?—R. Oui.

Q. Et l'acheteur ordinaire qui entre dans un magasin, en voyant cela, ne peut pas le distinguer du cuir?—R. Non, et cela fait bien pour certaines choses.

Q. En tout cas, cela s'use très vite et le client est obligé de s'acheter une autre paire de chaussures, ce qui fait bien l'affaire du fabricant?—R. La même chose que le cuir.

Q. Vous dites que votre prix est un peu plus haut parce que votre chaussure est un peu meilleure. Vous ne pouvez pas nous dire ce que sont vos prix au détaillant.

Vendez-vous directement aux détaillants?—R. Oh, oui, monsieur. Je puis vous donner les prix actuels. Avez-vous une sorte de chaussure spéciale dans l'idée?

Q. Voici une chaussure (il passe la bottine au témoin), est-ce une des vôtres?—R. Non, monsieur.

Q. Faites-vous une bottine aussi bonne que cela?—R. Je le crois.

Q. Faites-vous une bottine aussi chétive que cela?—R. Je ne crois pas.

Q. Elle a évidemment été faite par une autre compagnie. Vous ne faites pas cette catégorie de bottines?—R. Oui, monsieur.

Q. Faites-vous des bottines de cette qualité?—R. Oui, monsieur.

Q. Que coûte cette bottine au détaillant?—R. L'an dernier, $4.25. C'est plus cher maintenant.

Q. C'est une chaussure toute en cuir, du moins elle en a l'air. Quel en serait le prix au détail?—R. Je ne puis pas vous le dire.

Q. Qu'appelez-vous prix raisonnable de détail?—R. Je puis difficilement vous répondre, car j'ignore les dépenses ou leurs conditions.

Q. Vous dites que la chaussure coûte $4.25 au détaillant?

L'honorable M. Fielding:

Q. Pas cette chaussure, une chaussure de cette qualité, celle que vous fabriquez?—R. Oui, monsieur, celle que nous fabriquons.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que c'était le prix l'année dernière?—R. Oui, jusqu'au 1er juin.

Q. Quel est le prix actuel?—R. Je n'ai pas très bien calculé cela: mais j'imagine qu'il doit être d'environ cinquante cents de plus.

M. Pringle:

Q. Vous fabriquez une chaussure de ce genre; cependant, vous considérez que votre chaussure est meilleure que celle-ci?—R. Je ne saurais me prononcer là-dessus. Je ne puis pas voir quels matériaux entrent dans la fabrication de cette chaussure; je ne puis pas dire si elle est toute en cuir. Il peut se faire qu'elle soit toute en cuir. Par l'affirmative, je ne dis pas que la nôtre soit supérieure.

M. Nesbitt:

Q. Si elle est toute en cuir, vous êtes d'avis que la vôtre n'est pas meilleure?—R. Pas nécessairement.

M. Pringle:

Q. Aux conditions du marché d'aujourd'hui, croyez-vous que $6 soit un prix déraisonnable?—R. Je ne le crois pas.

M. Douglas:

Q. Qui fabrique cette chaussure?—R. La *Greb Shoe Company,* de Kitchener.

Q. Une compagnie rivale de la vôtre?—R. Oui, monsieur.

M. Pringle:

Q. Voyons un peu vos chaussures de première qualité. Prenons, par exemple, les chaussures "*Blucher Balmoral*", en veau, couleur métal à fusil, Goodyear, pour hommes?—R. Nous ne fabriquons pas de Goodyear.

[M. N. B. Detwiller.]

Q. Veuillez parcourir cette liste (il tend la liste au témoin) et dites-nous quelles sont les chaussures que vous fabriquez?—R. L'article cinq et le troisième avant le dernier.

Q. L'article cinq; il s'agit de la chaussure "Blucher" en cuir grainé jaune, à clous standardisés, pour hommes?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien la vendez-vous au détaillant?—R. Environ $4.35.

Q. Je vois que ce journal donne le prix du gros, en 1919, comme étant de $3.37?—R. Je crois qu'on veut parler d'une chaussure fabriquée à meilleur marché, car il n'est pas possible d'acheter cette chaussure, en cuir solide, pour un prix comme celui-là, ni chez nous, ni chez ceux qui fabriquent cette qualité de chaussure.

Q. Vous vendez cette chaussure $4.35?—R. Oui.

Q. Savez-vous quel en est le prix au détail?—R. Je n'en ai aucune idée.

Q Le prix de détail mentionné ici est de $5. On mentionne ce prix pour une chaussure valant $3.35. Le troisième article de la liste est la chaussure "Blucher" en cuir jaune grainé, à clous standardisés, pour garçons. Combien vendez-vous cette chaussure au commerce?—R. $3.35.

Q Le prix que mentionne ce journal est de $3.15 et vous la vendez $3.35?—R. Oui, monsieur.

Q. Avant la guerre, on vendait cette chaussure pour environ $1.75?—R. Oui, pour cette qualité; mais notre qualité a toujours été supérieure à celle-là.

Q. Combien vendiez-vous ces chaussures avant la guerre?—R. Je ne crois pas que nous ayions vendu cette chaussure pour moins de $2.25 depuis 1912.

Q. De sorte que la hausse a été d'environ un dollar par paire?—R. Oui, monsieur.

Q. Se trouve-t-il sur cette liste d'autres chaussures que vous fabriquez?—R. Oui, l'article 4.

Q. Chaussure *box-kip "Blucher Balmoral"* à clous standardisés, pour garçons. Se vend $3.15?—R. Nous la vendons $3.50.

Q. Vos prix sont plus élevés que ceux dont ce journal fait mention?—R. Oui, monsieur.

Q. Mais vous êtes d'avis que la qualité de la chaussure est meilleure?—R. Je crois qu'il s'agit ici des prix des chaussures fabriquées à Québec.

Q. Pourquoi les prix de Québec sont-ils de beaucoup moins élevés que ceux de l'Ontario?—R. Parce qu'on emploie à Québec des matériaux moins dispendieux; je veux dire, certaines maisons, pas toutes. Certaines chaussures sont fabriquées là-bas qui sont aussi bonnes que celles fabriquées ailleurs; toutefois, certaines maisons fabriquent une chaussure que nous ne fabriquons pas du tout dans l'Ouest, une chaussure dont la tige et la claque sont de qualité inférieure.

M. Sutherland:

Q. Quels salaires paye-t-on là-bas?—R. Je ne sais pas quels sont les salaires actuels. Ils étaient autrefois de beaucoup plus bas à Québec; mais je ne pense pas qu'il y ait une grande différence avec les autres aujourd'hui.

Q. Je suppose que les unions ont la haute main dans tout le Canada?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quels sont vos compétiteurs?—R. La *Greb Shoe Company, Valantine and Martin*, la *Williams Shoe Company*, et *W. B. Hamilton*, de Toronto. Je veux dire ceux qui fabriquent des chaussures fortes. Ceux que je viens de mentionner ne fabriquent pas toutes des chaussures fortes, mais ils en fabriquent.

Q. Depuis dix ans, votre maison et celles que vous venez de mentionner ont touché régulièrement des prix plus élevés que ceux de Québec; vous avez même touché des prix plus élevés que ces maisons que vous venez de mentionner?—R. Oui, toujours.

[M. N. B. Detwiller.]

Q. Vous n'éprouvez aucun scrupule là-dessus?—R. Non, monsieur.

Q. Vous l'admettez?—R. Il peut se faire que notre marge ne soit pas aussi élevée que la leur; mais nous considérons que notre chaussure en cuir fort est la moins dispendieuse qui soit sur le marché même actuellement. S'il fallait y substituer une autre chaussure, la proportion du coût annuel serait si petite que la différence dans l'usure ne compenserait pas pour l'autre.

M. Pringle:

Q. Je suppose que vous désirez donner un bon renom à vos chaussures?—R. Exactement.

Q. Pouvez-vous nous dire de mémoire et sans consulter vos feuilles de dépenses, —R. Non, pas de mémoire.

Q. Pourriez-vous produire un état? Vous devez conserver un état complet du coût de fabrication?—R. Oui, monsieur.

Q. Pouvez-vous nous dire de mémoire et sans consulter vos feuilles de dépenses, vos livres, quel est votre profit?—R. Cela représente un rendement d'environ 50,000 paires.

Q. Cela représente un rendement de 50,000 paires, et votre profit net a été de $4,496.15, c'est-à-dire, un peu plus de huit cents la paire?—R. J'ai honte de l'avouer.

Q. 8·9, de sorte que vous croyez que l'état est exact?—R. Oui.

Q. Un état absolument exact?—R. Oui, absolument.

Q. De sorte que votre profit sur une paire de chaussures est au-dessous de neuf cents?—R. Oui, nous avons réalisé un profit inférieur à dix cents sur toute la ligne.

M. Douglas:

Q. Fabriquez-vous beaucoup de chaussures pour garçons?—R. Oui.

Q. Naturellement, le coût de fabrication des chaussures pour garçons est plus élevé que celui des chaussures pour hommes?—R. Proportionnellement, oui.

Q. Etablissez la moyenne sur l'ensemble.—R. La moyenne sur l'ensemble serait de neuf cents.

Q. Les chances sont que sur une chaussure de $4.25 pour hommes, vous réalisez plus de neuf cents?—R. Il le faut, car sur les chaussures plus petites, nous ne réaliserions pas autant que cela.

M. Vien:

Q. Etes-vous le président de cette maison?—R. Oui.

Q. Quel traitement la compagnie paye-t-elle à son président?—R. $2,400.

L'honorable M. Fielding:

Q. Je ne pense pas que personne puisse vous accuser d'extravagance?—R. J'ai pensé que c'était plutôt par farce qu'on me priait de comparaître ici.

M. Pringle:

Q. J'ai peur que le détaillant ne vous enlève la part du lion. Vous réalisez environ neuf cents sur vos chaussures alors que le détaillant réalise environ $1.75?—R. Naturellement, il faut tenir compte de ses dépenses.

M. PRINGLE: Nouos ne pouvons pas dire quels sont ses profits nets, car il vend toute sorte de marchandises.

[M. N. B. Detwiller.]

M. Vien:

Q. Pensez-vous que le tarif vous protège beaucoup? Jusqu'à quel point vous protège-t-il?—R. Il ne nous protège pas en ce qui concerne la qualité de nos chaussures.

Q. Vraiment?—R. Non.

Q. De sorte qu'on pourrait se passer du tarif, et cela ne changerait rien chez vous?—R. Oui, du moins en ce qui nous concerne. Naturellément, la question entraînerait des conséquences plus graves que cela.

Q. Mais, en ce qui concerne le genre de chaussures que vous fabriquez, peu vous importe la question de protection?—R. Peu importe, oui.

M. Pringle:

Q. Pensez-vous que si le tarif était aboli le consommateur pourrait se procurer la chaussure à meilleur marché?—R. Non, il ne le pourrait pas.

M. Vien:

Q. N'avez-vous pas à subir la concurrence des fabricants américains?—R. Non, pas dans le genre de chaussures que nous fabriquons. Si le tarif était aboli, il peut se faire que nous aurions à la subir, mais pas tel que les choses existent actuellement. Quoi qu'il en soit, advenant l'abolition du tarif, on ne pourrait pas acheter ce genre de chaussures à un prix moins élevé.

M. Douglas:

Q. Que pensez-vous de la situation du cuir par rapport à la question des matières premières? Vous procurez-vous cette matière première au Canada?—R. Oui.

Q. Combien payez-vous pour le matériel ordinaire que vous employez dans la fabrication de cette chaussure à $4.35?—R. En 1917, ce prix s'est élevé à 41 cents, puis il a baissé à 37 cents, et il est aujourd'hui de 47 cents le pied.

Q. Le pied carré pèse environ une livre?—R. Oui. Je ne suis pas certain de cela.

Q. Pouvez-vous nous dire de mémoire quelle est au juste la proportion du coût du cuir dans cette chaussure de $3.75? Combien payez-vous pour la matière première? Je parle du cuir sans la toile ou les crépins?—R. Je ne saurais répondre de mémoire à cette question.

Q. Entre-t-il un pied carré de cuir dans la confection de cette chaussure?—R. Il entre trois pieds carrés dans la confection de la tige seulement, puis il y a le dessus du contre-fort, la semelle, la semelle intérieure et le talon; enfin, bien d'autres choses que j'oublie en ce moment.

Q. A quel prix vendait-on ce cuir en 1914?—R. Je crois qu'on pouvait se le procurer pour environ 31 cents.

Q. Je suppose que le prix de la matière première n'a pas beaucoup changé depuis 1914?—R. Oh, oui. La différence est d'environ 15 cents le pied.

Q. Vous avez dit qu'il avait baissé à 31 cents?—R. Oui, pour un laps de temps très court seulement.

Q. Aujourd'hui il se vend 45?—R. Oui. Le box-calf que nous achetions pour 22 cents avant la guerre—je ne sais pas s'il a subi une hausse au cours de 1914—mais nous l'achetions pour 22 cents, et je ne crois pas que nous pourrions nous le procurer aujourd'hui pour 85 cents.

Q. Il s'agit du box-calf canadien?—R. Oui, et la qualité est loin d'être aussi bonne car il nous est impossible de nous procurer aujourd'hui le même cuir.

Q. Avez-vous quelque difficulté à vous procurer le cuir?—R. Oui, une très grande difficulté.

Q. A quoi attribuez-vous cela?—R. Je l'ignore. Je crois qu'on a dû expédier beaucoup de cuir en Angleterre, et qu'on en expédie encore.

[M. N. B. Detwiller.]

M. Hocken:

Q. Vous spécialisez-vous dans quelques genres de chaussures seulement, ou bien, les genres que vous fabriquez sont-ils très nombreux?—R. Nous fabriquons environ soixante genres différents.

Q. Que penseriez-vous du coût de production si les différentes fabriques se spécialisaient?—R. Naturellement, cela établirait une légère différence.

Q. Mais pas une grande?—R. Non; seulement, si vous spécialisez tout, vous aurez alors bientôt un petit nombre de grandes industries, quelques patrons et un grand nombre d'employés, et, à mon avis, vous ne simplifieriez pas beaucoup le problème.

M. Euler:

Q. Vous croyez qu'alors surgirait un trust—un cartell?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. C'est ce qui est arrivé aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Et même, vous subissez la concurrence des Etats-Unis dans votre branche d'industrie?—R. Oui, nous avons de la concurrence; mais je crois que dans l'ensemble, cela tend à causer un plus grand malaise que s'il y avait un plus grand nombre de patrons et des maisons plus petites. Je parle au point de vue national.

M. Hocken:

Q. Au point de vue économique, s'il est possible de diminuer le coût de production, la chose n'est-elle pas désirable?—R. Oui; mais si le consommateur ne paye pas meilleur marché—ce qui pourrait bien arriver—je me demande pourquoi. C'est provoquer d'autres problèmes qui pourraient bien contrebalancer celui-là.

Q. Vous prétendez que par la spécialisation on crée des trusts?—R. Oui. Vous avez aujourd'hui de grandes industries et peu de patrons; autrement, tout le monde serait patron et il s'ensuivrait un malaise.

Q. Les socialistes de l'école la plus avancée prétendent que c'est précisément ce qui devrait exister.

M. NESBITT: Il ne prétend pas être un socialiste.

M. Pringle:

Q. Quelqu'un a commencé de vous demander quel était le coût d'une paire de chaussures; quelle est la proportion du matériel et la proportion de la main-d'œuvre?—R. Environ 17½ pour cent, dans nos branches d'industries; mais dans quelques autres, elle est beaucoup plus élevée.

Q. 17½ pour cent?—R. Oui, je cite de mémoire, je puis me tromper.

L'hon. M. Fielding:

Q. Plus considérable dans les belles marchandises?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Et la balance du matériel?—R. Si cela peut vous être de quelque utilité, je pense que, dans nos branches d'industrie, la main-d'œuvre est d'environ le double de ce qu'elle était en 1912.

Q. Non pas la proportion, mais le coût?—R. Oui, le coût par paire.

Q. Une paire coûte davantage?—R. Oui.

Q. Mais la proportion entre la main-d'œuvre et le matériel ne saurait être affectée par ce que vous venez de dire?—R. Non.

[M. N. B. Detwiller.]

M. Douglas:

Q. Que pensez-vous de l'approvisionnement du cuir au Canada? Croyez-vous qu'il y ait libre concurrence dans le commerce de tannerie dans le pays?—R. Je ne connais pas grand'chose du commerce de tannerie.

Q. Vous achetez des tanneurs?—R. Oui; je sais que les peaux vertes se vendent avec rapidité. Il est presque impossible de s'en procurer.

Q. Ne vous faut-il pas importer du cuir?—R. Non, presque pas. Nous avons dû faire l'importation des peaux de chevreaux; mais aujourd'hui elles se vendent tellement cher que nous en avons presque discontinué la vente.

Q. Vous ne manufacturez pas de gants de chevreau?—R. Non, pas maintenant.

Q. En ce qui concerne la *United Shoe Machinery Company*, que lui payez-vous?—R. En premier lieu, nous lui payons une royauté mensuelle pour l'usage d'une machine, puis nous lui versons un demi-cent sur une certaine fabrication. Cela peut se chiffrer à trois cents par paire de nos chaussures. Je pense que c'est cela.

Q. Cela représente-t-il la moyenne que la *United Shoe Machinery Company* retire du commerce qui se fait au Canada?—R. Vous ne pouvez pas en conclure ainsi, car tout dépend de ce qu'il faut payer pour l'usage de ses machines. Jusqu'à ces trois dernières années, nous cousions nos chaussures à la main. Aujourd'hui, nous avons des machines à coudre et il s'ensuit que les droits régaliens sont plus élevés qu'auparavant. Vous ne pouvez pas vous faire une bonne idée de cette manière, car si, par exemple, vous prenez en considération les chaussures Goodyear, la moyenne sera de beaucoup plus élevée.

Q. Elle dépasserait les trois cents par paire?—R. Oui, de beaucoup.

M. Nesbitt:

Q. Y a-t-il des fabricants de cuir au Canada?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quels sont ces fabricants?—R. La *Davis Leather Company*, de Newmarket; *Davis & Son*, de Kingston; *H. B. Johnston & Company*, de Toronto; *King Brothers*, de Whitby, et Duclos et Payan, de Saint-Hyacinthe. Puis il y en a d'autres à Montréal.

Q. N'y en a-t-il pas un grand nombre aux environs de Muskoka?—R. Oui, mais dans ces dernières tanneries on ne fabrique que du cuir à semelles.

M. Euler:

Q. Vous avez déclaré que l'expoortation du cuir aux Etats-Unis avait été arrêtée?—R. Je voulais parler de la Commission de Guerre des Etats-Unis pour les entreprises de guerre. Elle a déclaré que les facilités de transport là-bas étaient trop défectueuses pour expédier les peaux vertes de Chicago. Aussi, elle a ordonné qu'on tanne les peaux ici et qu'on les retourne; mais cela a été empêché, et, depuis, la tannerie ne fabrique que du cuir à semelles.

Q. C'est la Commission de Commerce de Guerre qui a fait cela?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Si la *United Shoe Manufacturing Company* vendait ses machines, cela aurait-il pour effet d'augmenter ou de diminuer le coût des chaussures?—R. C'est une question discutable. Certains manufacturiers pensent que cela l'augmenterait; d'autres pensent le contraire.

[M. N. A. Detwiler.]

Q. Quels sont les arguments invoqués de part et d'autre?—R. Bien, l'argument de la compagnie est qu'en vertu du service et des facilités qu'elle procure dans les différents centres de fabrication des chaussures, nous y gagnons plus que si la concurrence était établie.

Q. Sous l'empire de son système d'affaire, facilite-t-elle la concurrence? C'est-à-dire, est-il plus facile pour un homme d'entreprendre la fabrication des chaussures d'après le système de machinerie qui existe?—R. Oui, c'est plus facile, car cet homme peut commencer sans beaucoup de capital.

M. Pringle:

Q. Il installe une machinerie plus complète, et la *United Shoe Manufacturers* a tout à gagner?—R. Oui. Ses bilans annuels accusent des profits tout particulièrement considérables.

Le témoin est renvoyé.

JEREMIAH A. SULLIVAN est appelé, assermenté et examiné.

M. Pringle, C.R.:

Q. De quelle compagnie faites-vous partie, M. Sullivan?—R. De la *E. T. Wright & Company,* de St-Thomas, Ontario.

Q. Votre compagnie est-elle constituée en corporation?—R. Oui, comme succursale d'une corporation américaine.

Q. Où se trouve la maison-mère?—R. A Rockland, Mass.

Q. La compagnie est constituée en corporation dans la province d'Ontario comme compagnie subsidiaire?—R. C'est une succursale de la manufacture américaine.

Q. C'est une succursale de la manufacture américaine, mais elle est constituée ici en corporation?—R. Non, notre corporation n'est pas canadienne.

Q. Vos affaires sont distinctes et séparées?—R. Oui.

Q. Avez-vous un bilan annuel des affaires de cette succursale canadienne?—R. Je les ai tous, depuis que nous faisons affaire.

Q. Veuillez donc les produire?—R. Oui.

Q. Depuis combien de temps?—R. Celui d'avril 1912 est le plus ancien.

Q. Vous produisez donc des états de la *E. T. Wright & Company,* fabrique de St-Thomas, depuis 1912 jusqu'au 23 octobre 1918. La fin de votre année financière est octobre 1918?—R. Nous établissons notre bilan deux fois par année; nous avons le commerce du printemps et de l'automne, et après chacune de ces saisons, nous fermons nos livres et établissons la balance. Ceci (indiquant) représente la dernière de nos opérations. Notre état pour la saison suivante sera prêt dans environ trois semaines. Nos vérificateurs se mettront au travail la semaine prochaine.

Q. Considérons le dernier état, car je ne pense pas que nous ayons le temps de les parcourir tous. Je constate que cette feuille porte le paragraphe de "Herbert French & Company, comptables publics licenciés, 166 rue Essex, Boston." Cet état est daté du 3 décembre 1918, et contient les renseignements suivants:

Pages 1 et 2, états des conditions d'une saison close le 28 octobre 1918, qui contient marchandise pour la saison suivante, ni aucun passif à cet effet.

Pages 3 et 4, feuille de balance en date du 23 octobre 1918, qui contient la marchandise de la saison nouvelle et le passif à cet effet.

Page 5, compte de fabrication, 8 février 1918 à 23 octobre 1918.

Page 6, compte de profits et pertes pour la même période.

Page 7, compte de surplus pour la même période.

Page 8, billet à recevoir, 23 octobre 1918.

[M. N. A. Detwiler.]

Page 9, compte douteux à recevoir, 23 octobre 1918, montrant la somme inscrite au compte du grand-livre, moins la somme réservée pour les pertes, et la valeur estimative de chaque compte.

Pages 10 et 11, sommaire concis de l'inventaire des marchandises pour la saison close le 23 octobre 1918.

Page 12, traites remboursables le 23 octobre 1918.

Page 13, partie supérieure, matériaux de cuir à tiges, tableau A; partie inférieure, doublures, tableau B.

Page 14, partie supérieure, cuir à claques, tableau C.

Q. Est-ce à la fin de votre année financière?—R. Nous n'établissons pas notre balance de cette manière. Nous établissons notre rapport différemment, pour les deux saisons, l'automne et le printemps.

M. PRINGLE: Sur les pages suivantes apparaît le tableau des divers comptes de fabrication pour la saison écoulée. Puis, en parcourant les subdivisions de page, nous découvrons les comptes de fabrication, de dépenses, et de profits et pertes, qui font mention de chaque crédit pour les deux saisons écoulées, le compte concis de fabrication et de profits et pertes, montrant le coût par paire de chaussures, pour les deux dernières saisons écoulées, l'état comparatif des frais de fabrication pour les deux dernières saisons écoulées, et à la page 20, le crédit des vendeurs.

Tel est l'actif balancé le 15 novembre 1918 et jugé exact. Cette balance a été mise d'accord avec celle du 23 octobre 1918 et jugée exacte à cette date. La balance du dépôt à la banque Impériale du Canada a été vérifiée avec celle du livret de la banque en tenant compte des chèques émis jusqu'au 23 octobre 1918. Cette balance a, de plus, été approuvée par un certificat du caissier de la dite banque.

Les billets à recevoir—des clients—ont été examinés et on a découvert, à la date de l'examen, qu'ils étaient en la possession de la maison ou sortis pour perception.

Nous avons également découvert que les versements avaient été faits sur deux de ces billets et que des renouvellements avaient été signés pour la balance du compte; on trouve les détails de cela à la page 8 de ce rapport.

Comme on peut le constater, les détails ne manquent pas.

M. NESBITT: C'est le relevé du vérificateur?

M. PRINGLE: Oui.

M. Nesbitt:

Q. Qui est votre vérificateur?—R. *French and Company,* de Boston.

M. Pringle:

Q. Je crois que nous arrivons au compte de fabrication. Le voici à la page 5. Il est question de votre compte de fabrication du 8 février 1918 au 23 octobre de la même année. Les envois en bloc, de vos marchandises régulières, représentent la somme de cent quarante-huit mille six cent dix-huit dollars et trente cents; allocations et retours déduits, sept mille trente-huit dollars et vingt-deux cents; net, cent quarante et un mille cinq cent huit dollars et huit cents.

Puis, vous avez des envois, en bloc, de chaussures de dames, vente de chaussures régulières, ventes de chaussures d'occasion, moins les ventes au magasin de Regina. Avez-vous une succursale à Regina?—R. Nous avons un entrepôt là-bas.

Q. Puis viennent les ventes, les marchandises manufacturées, les achats, le coût de production, les cuirs de tiges, les doublures, les garnitures, les cuirs à claques, le ficelage, les caisses, les cartons, les étiquettes, la main-d'œuvre, les droits régaliens—ceux, je suppose, que vous payez à la *United Shoe Company*—deux mille trente dollars et vingt-six cents; frais de fabrication, vingt et un mille cent vingt-trois dollars et

[M. J. A. Sullivan.]

huit cents; balance, recettes brutes au compte de profits et pertes, douze mille huit cent seize dollars et soixante et un cents.

Maintenant, la somme brute pour la fabrication au cours de cette période était de douze mille huit cent seize dollars et soixante et un cents; votre escompte d'achat, mille huit cent treize dollars et quarante et un cents; intérêts sur dépôt, quatre-vingt-huit dollars et quarante-cinq cents; intérêt perçu des clients, quatre cent soixante-dix dollars et cinquante-trois cents; sur mauvaises dettes considérées perdues, vingt-six dollars et neuf cents; gain sur réserve pour comptes douteux, huit cent quatre-vingt douze dollars et vingt-deux cents; sur salaires non réclamés, deux dollars et soixante-treize cents; surplus en caisse, neuf dollars et cinquante cents.

Je ne vois pas dans tout cela le coût actuel de fabrication. Il nous faut obtenir la quantité produite.—R. La voici (indiquant).

Q. Pourriez-vous nous donner le coût moyen par paire de chaussures?

M. DOUGLAS: Est-il possible de calculer cela?—R. Je crois que vous l'avez là, vous pouvez le calculer.

M. Pringle:

Q. Examinons maintenant votre actif et votre passif et voyons ce que vous avez réalisé. Prenons l'état de l'actif et du passif de la compagnie pour la saison close le 23 octobre 1918, y compris l'actif et le passif de cette fabrique. En caisse, soixante-treize dollars et quatre-vingt-deux cents; banque Impériale du Canada, dix-huit mille trois cent quatorze dollars et vingt-huit cents; comptes à recevoir, trente-quatre mille cinq cent quatorze dollars et soixante-quatorze cents; balances au débit du grand-livre d'achat, deux mille soixante-dix-huit dollars et soixante-douze cents; comptes douteux à recevoir, marchandises inventoriées, avances sur achats (saison nouvelle), liste de paye, machinerie, accessoires d'installation, assurance payée, droits payés, traites payables (vérifiées par correspondance), du voyageur, impôts augmentés (ville), droits régaliens augmentés, loyer augmenté, frais augmentés, main-d'œuvre augmentée.

Je me demande où peuvent bien se trouver ces produits nets pour cette période? —R. Le compte de profits et pertes est ici (indiquant la page 6).

Q. Maintenant, je constate que la balance de votre compte de profits nets au surplus de deux cent trente-trois dollars et quatre-vingt-dix-neuf cents. Vous ne prétendez pas soutenir que vous n'avez réalisé que deux cent trente-trois dollars et quatre-vingt-dix-neuf cents?—R. C'est pourtant vrai.

Q. Quelle est la cause de cela? Trop de concurrence?—R. Non, certes.

Q. Eh bien, dites la cause?—R. Ce n'est pas de la concurrence.

Q. Est-ce à cause du coût du matériel?—R. Oui, le coût du matériel, le coût de la main-d'œuvre et le manque de volume. Je suis d'avis que le manque de volume est la cause première.

Q. Avez-vous là-bas un grand établissement??—R. Nous employons environ cent ouvriers actuellement. C'est vingt-cinq de plus que pendant les quatre ou cinq dernières années, pendant la guerre.

Q. Vous avez déclaré que l'état qui apparaît à la page six de cette vérification—très complète, je dois dire—démontre que vos profits nets n'ont été que de deux cent trente-trois dollars et quatre-vingt-dix-neuf cents?—R. C'est exact.

Q. Maintenant, examinons l'exercice précédent et voyons si cet exercice a été aussi mauvais.

M. Davis:

Q. Je constate que vous avez ici le coût de vos chaussures par paire?—R. Il s'agit des divers item.

[M. J. A. Sullivan.]

M. DAVIS: Pour renseigner le comité, je puis dire qu'en commençant par le tableau "A", nous avons le coût des chaussures, du matériel, du drap, du cuir et des empeignes, des garnitures, 1·7372?—R. Quelle est la date?

Q. Le 8 février 1918.

Le PRÉSIDENT: L'année qui précède immédiatement celle-ci (Pi(ce n° 5).

M. DAVIS: Le coût des boutons, du drap, des doublures, d'œillets, doublures de haut de tige, coussinets de talons, agrafes et œillets, lacets, doublures de cuir, tirants, doublures de languettes, languettes, contre-fort d'intérieur, garnitures, total, ·3121

Tableau "C", coût de la claque; contreforts, talons, semelles intérieures, suports, semelles extérieures, cambrures, bouts de semelles, gros bouts, trépointes, garnitures, total, 1·4325.

Tableau "D", coût des crépins: salle de coupe, salle de couture, conformateurs, salle du cuir à semelles, salle de confection, salle de finissage, salle des tendeurs, total, ·1278.

Tableau "E", coût des caisses, cartons, etc.: caisses, cartons, étiquettes, clous, ficelle, papier de soie, ciment, papier à envelopper, total, ·0765.

Tableau "F", coût de la main-d'œuvre; salle de coupe, salle de couture, salle du cuir à semelles, salle des conformateurs, salle de confection, salle de finissage, salle des tendeurs, salle d'expédition, total, ·8482.

Tableau "G", donne le coût de fabrication. Annonces pour aides, sacs, frais de change aux banques, transport ou fret, camionnage et messageries, combustible, lumière et énergie, assurance de responsabilité des patrons contre les accidents, assurance-feu, frais de main-d'œuvre, traitements du personnel de l'administration, traitements du personnel du bureau intérêts sur emprunts, pièces de la salle de coupe, de la salle de finissage, de la salle des conformateurs et de confection, de la salle du cuir à semelles, de la salle de couture, de la salle du polissage, loyer, timbres, fournitures de bureau, frais divers de fabrication, téléphone et télégraphe, eau, taxe de guerre, accessoires de machinerie, étampes pour semelles et taxes. Le coût total est de $19,732.46; le coût par paire, ·6714, nombre de paires 29,407, et l'on constate que le coût est de $5.20. Tous les chiffres sont donnés ici en quatre décimales.

M. Douglas:

Q. Ne fabriquez-vous qu'un modèle de chaussures?—R. Oui, seulement les chaussures fines pour messieurs et pour dames.

Q. Ce coût de fabrication a-t-il pour base les chaussures d'hommes ou bien la moyenne de l'ensemble?—R. L'ensemble.

M. Pringle:

Q. Nous avons vu quels avaient été les profits nets pour la période dont j'ai parlé. Voudriez-vous maintenant nous dire quels ont été les profits nets pour la période des six mois précédents?—R. La période close en février 1918?

Q. Oui. Vous avez réalisé là un profit de $11,346.40; maintenant, veuillez donc nous dire quel a été votre profit pour la période des six mois qui ont précédé celle du 12 mai 1917?—R. Je puis vous dire cela les yeux fermés: $14,187.63.

Q. De profit?—R. Oui, et pour la saison antérieure à celle-là, $17,586.66.

Q. Et pour la saison antérieure à celle-là?—R. Nous avons subi une perte de $1,011.07.

Q. Et pour la saison antérieure à celle-là—R. Si vous le désirez, je puis vous donner les résultats à partir de l'époque où nous avons commencé notre commerce, en 1912. Nos pertes se sont élevées à $47,743.34.

Q. Et quels ont été vos gains?—R. Le total de nos gains depuis 1916 a été de $43,354.68.

[M. J. A. Sullivan.]

M. Douglas:

Q. Vous avez presque complètement effacé vos pertes?—R. Oui, nous réalisons aujourd'hui des profits constants.

M. Pringle:

Q. Depuis 1916 jusqu'à aujourd'hui, vous n'avez évidemment pas été en affaires pour votre bon plaisir?—R. Nous avons foi en l'avenir.

Q. Vous avez établi votre commerce, vous vous êtes mis sur pieds, mais jusqu'à présent vous êtes encore en-dessous de quelques $3,388?—R. Oui.

Q. Il me semble maintenant que vous avez réalisé tous vos profits au cours des deux dernières années?—R. Depuis 1916.

Q. Comment justifiez-vous cela, M. Sullivan?—R. Chaque saison, le volume d'affaires a été plus considérable, et je devrais dire qu'au cours de 1915 et de 1916, il y a eu une hausse des prix qui, naturellement, nous a beaucoup aidés.

Q. Le volume d'affaires a été plus considérable et par suite de la hausse des prix, il vous a été possible de réaliser un profit?—R. Oui.

Q. Je suis certain que votre état accuse le montant exact du capital placé au Canada; veuillez donc, cependant, nous en donner une idée?—R. Actuellement, il est d'environ $115,000 ou $120,000.

Q. Bien; alors que la dernière période de six mois dont vous nous avez parlé n'accuse aucun profit du tout, les trois périodes antérieures de six mois chacune accusent un rendement très acceptable de ce placement; elles accusent un pourcentage très élevé. Prenons, par exemple, la période qui accuse $14,187.63 de profit net. S'il faut en croire ce qu'elle a rapporté, votre capital vous a donné plus que 28 pour cent. Prenez deux périodes, peu importe lesquelles, qui constituent une année, je me soucie fort peu de celles que vous choisirez?—R. Prenons les deux qui se terminent au 28 décembre 1916 et en mai 1917; elles représentent $31,774.29.

Q. Cela représente votre profit net sur un capital de $120,000; quel pourcentage cela représente-t-il?—R. Environ 25 pour cent.

Q. Pouvez-vous me dire le chiffre de votre rendement pendant cette période?—R. Je crois que pour toute cette année-là la moyenne a été d'un peu plus de $200,000.

Q. Votre rendement n'a été que d'environ $200,000; je m'imaginais qu'il serait supérieur à cela—R. Peut-être, en effet, était-il supérieur, disons $225,000, je ne me le rappelle pas au juste.

M. Vien:

Q. Ne pourriez-vous pas nous donner votre rendement depuis 1915 jusqu'à 1919?—R. Depuis le 22 avril 1915 et après?

Q. Oui?—R. Pour l'exercice clos en décembre 1915, $76,273.07; le 30 mai 1916, 112,477.30; décembre 1916, $190,290.24; mai 1917, $136,249.56; février 1918, $189,755.06; octobre 1918, $186,456.82, ce qui fait un total de $891,501.99.

M. Stevens:

Q. Pour trois ans?—R. Oui, pour trois ans.

M. Pringle:

Q. Je constate, M. Sullivan, que chacun de ces états, très complets d'ailleurs, contient un relevé comparatif des frais de fabrication pour la saison écoulée?—R. Oui.

Q. De sorte que vous êtes toujours au fait de l'augmentation du coût pour vous-même et vous savez quelle est votre marge de profit. Vous efforcez-vous d'obtenir un prix basé sur le coût, ou vous efforcez-vous simplement d'obtenir le meilleur prix du

[M. J. A. Sullivan.]

marché?—R. Nous calculons d'après une moyenne d'environ 8 ou 10 pour cent, une moyenne de 8 pour cent.

M. Vien:

Q. Sur le rendement?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous calculez d'après une moyenne de 8 ou 10 pour cent; cependant, il n'y a pas de doute que, pour les trois dernières années, vous avez réalisé beaucoup plus que cela, quoique, au cours des années précédentes, pendant l'établissement de votre commerce, vous subissiez de lourdes pertes.

M. Nesbitt:

Q. Au cours de ces années, quels ont été vos profits sur l'ensemble des ventes?—R. Bien, prenons notre premier profit, le 28 décembre 1916; le rendement pour cette année-là a été de $302,000 et le profit de $17,586.66.

Q. Vos états couvrent une saison de six mois?—R. Parfois, ils couvrent une période un peu plus longue que celle-là. Par exemple, les affaires de la saison qui vient de se terminer couvrent la période d'octobre jusqu'à la mi-mai.

M. Douglas:

Q. Règle générale, vos ventes d'automne sont beaucoup moins considérables que vos ventes de printemps?—R. Oui, généralement. Les commandes pour la livraison d'hiver sont généralement petites.

M. Pringle:

Q. Donnez-nous vos profits pour les deux périodes?—R. En bloc, le rendement a été de $302,000.

Q. Et votre profit?—R. $17,586.66.

Q. Cela représente cinq ou six pour cent de profit sur votre rendement, et c'est l'une de vos meilleures périodes?—R. C'est la période la plus avantageuse que nous ayons eue.

Q. Veuillez donc établir une comparaison entre le coût de fabrication de ces chaussures au Canada et le coût de fabrication dans votre maison des Etats-Unis?—R. Voulez-vous parler du coût de la main-d'œuvre?

Q. Je parle du coût total, tant pour le matériel que pour la main-d'œuvre—R. Bien, je ne saurais vous dire; mais je sais que quelques-uns des prix de notre maison américaine sont à peu près les mêmes que les nôtres et que certains articles sont 35 cents ou 40 cents meilleur marché; de sorte que le coût là-bas doit être environ le même que le nôtre.

Q. Vous êtes d'avis que le coût est à peu près le même et qu'autant que vous le savez, les prix exigés sont beaucoup les mêmes, sauf que quelques modèles se vendent 30 ou 40 cents meilleur marché qu'au Canada?—R. C'est juste.

Q. Quel est le capital de la maison-mère?—R. Je crois qu'il est d'environ $500,000.

Q. Est-il l'une des manufactures les plus importantes aux Etats-Unis—R. Bien, c'est une des grandes fabriques de chaussures fines.

Q. Et cet établissement est situé à Rockland, Mass.?—R. Oui.

Q. Vous espérez qu'un jour viendra où vous pourrez rapporter quelques profits à cette maison-mère?—R. J'avoue que nos gens de là-bas se sont montrés beaux joueurs depuis cinq ou six ans. Lorsque nous avons commencé, ils ont déclaré qu'ils ne s'attendaient pas à faire de l'argent avec nous avant cinq ans.

[M J. A. Sullivan.]

Q. Cela prend donc un certain temps pour placer les marchandises?—R. La guerre est venue et a presque annulé complètement le commerce de chaussures fines pour hommes.

M. Douglas:

Q. Et cependant, vous avez fait de l'argent?—R. Oui, grâce à la hausse des prix.

Q. Quelle différence cela pouvait-il faire?—R. Naturellement, nous bénéficions de la hausse des prix. Nous avons en magasin une certaine quantité de matière première, et quand les prix augmentent continuellement, nous basons nos prix sur la hausse du coût.

Q. Vous recevez presque tout votre matériel des Etats-Unis?—R. Non, la plus grosse partie nous vient du Canada.

M. PRINGLE: Ils ont pris leur profit où ils le trouvaient, tout comme beaucoup d'autres l'ont fait.

Le président:

Q. Que représente la quantité de marchandises que vous gardez généralement en magasin?—R. Je vais être obligé de vous communiquer les chiffres du dernier inventaire. Voulez-vous parler du cuir de tiges ou de l'ensemble des matériaux?

Q. De l'ensemble des matériaux qui servent à la fabrication?—R. L'inventaire des marchandises accuse un total de $51,513.

Q. Ce sont les marchandises que vous aviez en magasin au dernier inventaire?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Cela représente-t-il une augmentation ou une diminution, si on le compare avec l'inventaire antérieur?—R. C'est presque la même chose.

Q. Quelle différence y a-t-il avec 1913 ou 1914?—R. Chaque saison, la différence est très peu sensible.

M. Pringle:

Q. Et combien payez-vous de droits régaliens?—R. Six ou sept cents, soit un pour cent.

M. Stevens:

Q. Soit un ou un et demi pour cent?—R. Oui, monsieur.

M. Douglas:

Q. Que vous coûte la vente de vos marchandises?—R. Une commission de six pour cent.

Q. La vente se fait à commission?—R. Oui.

M. Stevens:

Q. Je constate que le coût de la main-d'œuvre a varié de 17·26 à 14·81 au cours de l'année. Quelle est la cause de cela?—R. Est-ce en augmentant ou en diminuant?

Q. En diminuant?—R. Le volume doit être la cause première.

Q. En 1917, du mois de mai au 16 de décembre, votre main-d'œuvre représente 17·26 pour 100. Du 28 décembre au 12 mai 1917, votre main-d'œuvre représente 14·81 pour 100. Le fléchissement en vaut la peine. A-t-il été causé par une baisse de salaire ou une meilleure efficacité?—R. Par une meilleure efficacité et par un volume plus considérable.

[M. J. A. Sullivan.]

Q. Par rapport à $136,000, le volume le plus considérable est $190,000?—R. La longueur des saisons est-elle mentionnée?

Q Oui, de mai à décembre et de décembre à mai?—R. Quelques mois de plus peuvent provoquer une différence assez grande. Au cours des huit mois écoulés, nos frais inévitables: éclairage, combustible, énergie, etc., ont été beaucoup plus élevés.

Q. La différence est si grande que cela?—R. Si nous fabriquons 300 ou plutôt 400 paires, et que nous calculons d'après 300 paires, nous nous trouvons à réaliser une certaine somme d'argent sur notre main-d'œuvre.

Q. Taux plus élevé signifie volume plus considérable. La durée de temps est un peu plus longue, mais j'imagine que le volume est à peu près le même. Cela n'a pas d'importance; mais c'est plutôt surprenant de constater cette baisse de trois pour cent sur la main-d'œuvre?—R. C'était en 1917. Il y a deux mois de différence.

M. Douglas:

Q. Vendez-vous vos marchandises au négociant en gros ou au détaillant?—R. Directement au détaillant.

Q. Par l'entremise de vos voyageurs?—R. Oui.

Q. Ceci représente-t-il le coût total de vente?—R. Non, il faut ajouter les annonces.

M. Pringle:

Q. Les annonces sont incluses dans les feuilles de déboursés?—R. Les annonces sont comprises dans les frais de vente.

Q. Cependant, cet item est inclus dans les feuilles de déboursés?—R. Oui, cela fait partie de nos frais.

M. Reid:

Q. Avez-vous plusieurs commis-voyageurs sur la route?—R. Oh! oui, nos ventes ne se font que par leur entremise.

M. Pringle:

Q. Quelques-uns de ces commis-voyageurs vendent-ils d'autres marchandises?—R. Nous avons quatre voyageurs qui vendent d'autres marchandises.

M. Vien:

Q. Combien de modèles de chaussures fabriquez-vous?—R. Deux, chaussures fines pour messieurs et dames.

Q. N'avez-vous qu'une qualité?—R. Nous fabriquons trois qualités.

M. Douglas:

Q. Votre maison s'est strictement spécialisée?—R. Oui, dans la fabrication des chaussures fines.

Q. Votre assortiment de chaussures fines est considérable?—R. Nous vendons tout ce qu'on peut désirer en fait de chaussures fines.

M. Vien:

Q. Quels sont vos prix pour les chaussures d'homme?—R. Nous vendons au détaillant la chaussure en veau pour $9, au plus $10.

Q. Et vos chaussures de dames?—R. Les chaussures de dames, je crois, se vendent environ $9.25. A vrai dire, la vente de la chaussure de dames est virtuellement aujourd'hui, pour nous, une branche d'industrie supplémentaire.

[M. J. A. Sullivan.]

Q. Les vendez-vous plus cher que $9.25?—R. Nous les vendons $9.25 et $9.50.

Q. Quel est le prix de revient d'une paire de chaussures que vous vendez $9?—R. Environ $8.37 ou $8.40. Nous calculons faire un profit de huit pour cent, c'est-à-dire que nous calculons cela sur le papier.

Q. $8.37 ou $8.40?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous dire ce que vous coûtent et la main-d'œuvre et le matériel?

M. Pringle: Tout cela apparaît dans l'état.

M. Vien:

Q. Cette chaussure que vous vendez $9 au détaillant, savez-vous à quel prix il la revend?—R. Nous calculons qu'il doit la revendre pour $13.50 ou $14.

Q. Cinquante pour cent plus cher?—R. Nous calculons cinquante pour cent. Nous ne sommes pas des détaillants; mais lorsque nous fixons le prix d'une chaussure, nous disons que telle chaussure coûtera tel prix.

Q. Comment êtes-vous organisés au Canada? Dépendez-vous de la fabrique de Rockland?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce un directeur ou un gérant qui administre vos affaires à St-Thomas?—R. C'est un gérant.

Q. Est-il directeur?—R. Non. Il n'est aucunement sociétaire de la maison.

Q. Quel est son traitement?—R. $2,600.

Q. Versez-vous quelque chose à la maison-mère sous forme de salaires ou d'indemnités ou autrement?—R. Non; nous lui verserons des profits un jour ou l'autre, si nous en faisons.

Q. Vous n'avez rien d'écrit à ce sujet?—R. Je puis vous procurer le nécessaire du vérificateur, si vous le désirez.

M. Pringle:

Q. Vous produiriez ce nécessaire si nous le désirions?—R. Oui.

Le président:

Q. Pensez-vous que vous pourriez vendre vos marchandises aussi avantageusement par correspondance ou par catalogue qu'en les vendant par l'entremise de vos commis-voyageurs?—R. Je n'ai jamais calculé cela, mais je ne crois pas que cela serait aussi profitable. Non, je ne le crois pas.

M. Reid:

Q. Vous ne le croyez pas si vous étiez seuls à adopter ce système; mais en supposant que tous les manufacturiers de chaussures l'adoptent?—R. C'est un problème qu'il faudrait étudier. Si nos voyageurs cessaient leur travail, nos acheteurs seraient dans l'obligation d'envoyer leurs commandes par la poste.

M. Sutherland:

Q. Cela procurerait aux anciennes maisons un grand avantage sur les nouvelles?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Vendez-vous au marché américain?—R. Non.

Q. Pourquoi?—R. Parce que nous avons une maison américaine qui vend là-bas.

[M. J. A. Sullivan.]

M. Pringle:

Q. Au sujet de la *United Shoe Manufacturing Company,* pensez-vous que le manufacturier y gagnerait à acheter les machines de cette compagnie plutôt que de payer des droits régaliens sur ces machines?—R. Je crois que nous y gagnons en payant des droits régaliens.

Q. Vous croyez que vous y gagnez plus que si vous achetiez complètement leur usine?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Le tarif vous affecte-t-il?

M. PRINGLE: S'il faut en croire son témoignage, le tarif ne l'affecte guère. Aux Etats-Unis, ils vendent le même prix qu'ici.

M. SUTHERLAND: Ils font de la fabrication aux deux endroits. Peut-être ne fabriqueraient-ils pas ici si le tarif n'existait pas.

Le TÉMOIN: Non, certainement non. Si le tarif était aboli demain, nous cesserions de fabriquer immédiatement.

M. Nesbitt:

Q. Comme question de fait, le coût de fabrication serait moindre là-bas?—R. Oui. C'est pourquoi les manufacturiers américains viennent s'établir ici et vendent meilleur marché que les Canadiens.

M. Vien:

Q. Vend-on au même prix qu'ici, sur le marché américain?—R. Oui, à peu près le même.

Q. Mais en temps normal?—R. Leurs prix sont pas mal plus bas en temps normal.

Q. De combien?—R. Environ un dollar de moins par paire.

M. Douglas:

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. A cause de leur volume d'affaires; c'est la véritable cause d'après moi. Leur volume est plus considérable. Les cotes que nous avons eues du veau américain étaient environ les mêmes, ou cinq cents de plus par pied sur les cuirs vendus aux Canadiens. En d'autres termes, le veau américain se vendrait près de la moitié moins tous droits enlevés.

Q. En temps normal, le coût de la matière première était là-bas beaucoup moins élevé qu'ici?—R. Oui.

Le président:

Q. Avez-vous employé, aux Etats-Unis, des matériaux canadiens?—R. Oui, sauf pour notre veau et notre chevreau les plus fins. Il nous faut acheter le chevreau.

Q. Le chevreau est-il manufacturé aux Etats-Unis?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Avez-vous des droits à payer là-dessus?—R. Quinze pour cent.

Q. Pourquoi ne fabriquez-vous pas aussi pour le marché américain?—R. Nos gens là-bas fabriquent des chaussures depuis quarante et quelques années; naturellement, leurs chaussures sont mieux fabriquées que les nôtres, car nous ne fabriquons que depuis six années. Bien que nous fabriquions une belle chaussure, si nous la com-

[M. J. A. Sullivan.]

parons avec la leur, la différence est assez grande: mais un homme qui ne s'y connaît pas en chaussures ne peut véritablement pas voir cette différence.

Q. Là-bas vous avez à fournir à cent millions d'habitants tandis qu'ici le nombre n'est que de six ou huit millions?—R. Oui.

Le témoin est congédié.

CECIL MORRISON est rappelé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le gérant de la *Standard Bread Company?*—R. Oui.

Q. Cette compagnie est-elle constituée en corporation?—R. Non, c'est une société.

Q. En êtes-vous l'associé senior?—R. Pour le moment, oui. Mon associé est allé outre-mer.

Q. Vous n'êtes que deux dans cette affaire?—R. Oui.

Q. Quelqu'un m'a dit que vous étiez précisément ceux qui avaient baissé le prix du pain et nous avaient permis de nous procurer, à Ottawa, le pain à un prix raisonnable. Est-ce vrai?—R. Je l'ignore. Je sais que la vente du pain ne comporte pas un profit énorme.

Q. Comment le vendez-vous?—R. 24 onces par pain, soit une livre et demie.

Q. Combien vendez-vous cela?—R. Dix cents dans le gros, onze cents aux consommateurs. Il se vend onze cents au public.

Q. Mais vous le vendez dix cents à l'épicier?—R. Oui.

Q. Et à son tour il le revend onze cents?—R. Oui.

Q. Quelle est votre marge de profit sur ce pain que vous vendez à dix ou onze cents?—R. Dans l'ensemble, environ moitié l'un, moitié l'autre. Nous vendons moitié en gros, moitié au détail, et nous réalisons ·43 d'un cent sur chaque pain.

M. Nesbitt:

Q. Faites-vous la livraison?—R. Nous vendons des deux manières—moitié l'une, moitié l'autre.

M. Vien:

Q. Vous prenez la moyenne?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous avez parlé de ·43. Est-ce que vous réalisez cela sur le pain livré à l'épicier?—R. C'est ce que nous réalisons sur l'ensemble de ce que nous vendons. J'ai ici les chiffres pour quatre mois. J'ai aussi un autre état.

Q. Combien payez-vous la farine?—R. Onze dollars le baril.

Q. C'est le prix fixé?—R. Oui. C'est le prix que nous avons payé au cours des mois de février, mars, avril et mai.

Q. Que représente votre rendement?—R. Environ quarante-cinq ou cinquante mille pains par semaine.

Q. Je vois que vous les enveloppez dans du papier parafiné?—R. Oui.

Q. Pendant longtemps, le commissaire des vivres vous a interdit de faire cela?—R. Oui, c'était contre la loi.

Q. Vos clients sont contents de cette innovation?—R. Oui; le fait est qu'ils nous le demandent, et si cela peut vous intéresser, permettez-moi de vous dire que depuis l'introduction de cette enveloppe, nous n'avons presque rien réalisé sur le pain. Tout notre profit y a passé.

[M. J. A. Sullivan.]

Q. Le boulanger se dispenserait-il de cette enveloppe?—R. Oui.

Q. C'est le client qui la réclame?—R. Oui.

Q. Ce sont les ménagères qui la réclament?—R. Oui.

Q. Comme question de fait, cette enveloppe conserve votre pain en meilleur état? —R. Ma foi, je me le demande.

Q. Y a-t-il divergence d'opinion à ce sujet? Certaines personnes ne sont-elles pas d'avis que le pain livré de cette manière est plus propre, plus hygiénique?—R. Il y a des arguments pour et contre.

M. Nesbitt:

Q. C'est par mesure de propreté?—R. Oui. D'aucuns prétendent que le pain doit être absolument froid, qu'autrement il se gâte. Il ne doit pas s'y trouver d'humidité, autrement il se moite.

Q. Pourquoi l'enveloppez-vous dans ce papier parafiné si cela restreint votre profit et qu'il ne soit pas nécessaire de l'envelopper ainsi?—R. Voilà, nos concurrents le font, et nous sommes tenus de faire comme eux si nous voulons continuer de vendre du pain.

Q. Farine et ingrédients employés, 71 pour 100; frais de boulangerie, 7.4, frais de livraison, 13 pour 100?—R. Vous pourriez peut-être comparer cela avec l'état de l'année dernière. La hausse se maintient constamment.

Q. Frais inévitables, 4.4; profit net, 4.2, et puis vous dites que sur chaque pain vous réalisez .43 d'un cent?—R. Oui, pas tout à fait un demi-cent. C'est ce que nous avons réalisé pendant les quatre mois. Maintenant, voyez le mois de mai, nous n'avons réalisé aucun profit.

Q. Naturellement, cela n'est pas encourageant?—R. Je désire vous dire tout simplement qu'à moins qu'on ne baisse le prix de la farine, les consommateurs se verront dans l'obligation de payer leur pain plus cher. Voici une copie du relevé qu'il nous faut envoyer à la commission du coût de la vie; c'est le relevé pour le mois de mai.

Q. Coût total de la farine, ingrédients, cuisson, livraison, administration du bureau, un douzième de frais fixes annuels, etc., total, $19,765. Comment vendu, détail, gros, poids réglementaire du pain en 24 onces, prix au détail, 11 cents par pain. (Lecture faite d'après le relevé.) Où votre profit apparaît-il ici?—R. Vous pouvez arriver à cela. Il est très petit. Pour le mois de mai, nos déboursés ont été de $19,765 et nos ventes sont également mentionnées. Cela correspond à moins de trois dollars de nos ventes actuelles.

Q. Tous les prix des boulangers sont-ils les mêmes?—R. Oui, presque.

Q. Quel est le prix de la Slinn-Shouldis?—R. Le même que le nôtre.

Q. Comme question de fait vous n'avez réalisé que quelques cents dans le mois de mai?—R. Tout ce que je puis calculer est quarante-cinq; c'est tout ce que nous avons fait dans le mois de mai. Cette enveloppe nous enlève tous nos profits.

Q. Combien vous coûte-t-elle?—R. Un demi-cent par pain.

Q. Pourquoi ne vous en passez-vous pas?—R. Nous ne le pouvons pas, je le voudrais bien.

Q. Vous pourriez épargner un demi-cent, fournir le pain au consommateur pour le même prix et réaliser un profit raisonnable?—R. C'est le public qui demande cette enveloppe.

M. Nesbitt:

Q. Ne pourriez-vous pas établir deux prix: l'un pour le pain avec enveloppe, et l'autre pour le pain sans enveloppe?—R. Nous en vendrions si peu avec l'enveloppe que cela ne nous paierait point, et cela serait embarrassant. Il n'y a qu'une chose à faire: maintenir l'enveloppe ou n'en pas mettre du tout.

[M. Cecil Morrison.]

M. Douglas:

Q. C'est l'expérience que vous en avez?—R. Oui.

Q. Vous devriez réaliser environ 7½ pour 100 sur votre pain?—R. Nous le devrions. Nous sommes cependant menacés d'une autre augmentation de salaires pour nos livreurs et nos boulangers. Nous avons dû, le premier mai, faire face à une augmentation de près de 50 pour 100 exigée par nos boulangers; ils n'ont pas touché 50 pour 100 en argent, mais ils ont obtenu des heures plus courtes.

Q. Combien donnez-vous aujourd'hui à vos boulangers?—R. De $22 à $30 par semaine, soit une moyenne d'environ $25.

Q. Les payiez-vous beaucoup moins que cela auparavant?—R. Oui, ils travaillaient plus longtemps auparavant. Il nous faut les payer temps et demi pour le surtemps.

Q. Vos hommes ne travaillent-ils pas pendant toute la nuit?—R. Non, ils font des corvées de neuf heures.

Q. Vous faut-il leur payer du supplément pour le travail de nuit?—R. Non.

M. Pringle:

Q. Où se trouve votre boulangerie?—R. Dans la partie ouest de la ville, un peu plus loin qu'Hintonburg.

M. Douglas:

Q. Vous faites affaires avec les épiciers—quelle proportion d'affaires cela représente-t-il?—R. Environ la moitié.

M. Stevens:

Q. Quelle différence de prix une réduction du prix de la farine provoquerait-elle?—R. Une réduction de 90 cents constituerait une différence d'un demi-cent.

Q. Sur un baril de farine?—R. Oui. Nous retirons environ 175 ou 180 pains d'un baril de farine. Je calcule que si nous pouvions nous procurer la farine pour dix dollars, nous ne serions pas dans la nécessité d'augmenter le prix du pain.

Le président:

Q. Et le prix actuel est de onze cents?—R. Oui. Nous pourrions encore réaliser un profit raisonnable à ce taux.

M. Douglas:

Q. Achetez-vous de la farine de première qualité?—R. Je me sers de la *Lake of the Woods.*

Le président:

Q. C'est la qualitié standardisée?—R. Oui.

Q. Quelle comparaison établissez-vous entre la farine standardisée et la marque *Harvest Queen* de la *Lake of the Woods?*—R. Je ne la crois pas aussi bonne.

Q. Pas aussi bonne que la *Harvest Queen?*—R. Non.

Q. Pourriez-vous comparer la *Harvest Queen* à la *Five-Roses?*—R. La *Harvest Queen* est disparue du marché. J'étais un peu jeune dans le métier et je ne suis pas en mesure de dire si le rendement est le même.

Q. La raison pour laquelle je pose cette question c'est que j'ai fabriqué une grande quantité de pain, et l'on me dit que l'on peut réellement tirer plus de pain de la farine-

[M. Cecil Morrison.]

type que de la *Harvest Queen* et plus de la *Harvest Queen* que l'on n'en saurait tirer de la *Five Roses?*—R. Non, je crois que vous en pouvez tirer plus de la *Five Roses.*

M. Douglas:

Q. Il y a très peu de boulangers qui se servent exclusivement de farine de haute qualité?—R. Il y en avait très peu avant la guerre.

Le président:

Q. Quelle sorte employez-vous, la *Harvest Queen* ou la farine forte pour boulangers?—R. Non, nous nous servons presque toujours de la *Harvest Queen.* Elle est un peu plus facile à manœuvrer. L'autre est trop forte. C'est ce que disent les boulangers.

M. Douglas:

Q. Pour faire le pain, le secret consiste à y introduire le plus d'humidité possible?—R. Je ne le crois pas. Vous ne pouvez en mettre plus que la farine ne peut en absorber.

Le président:

Q. Vous dites qu'une réduction de 90 cents par baril donnerait une réduction de ½ cent par pain?—R. Oui.

Q. Et la farine à onze dollars le baril porte le prix net de revient—combien vendez-vous le pain maintenant?—R. Onze cents, il devrait être à douze.

M. Pringle:

Q. Vous venez de me passer un article de...—R. (interrompant) W. H. Lynn, lequel est en charge de la division de la boulangerie de la Commission des Vivres.

Q. Il dit que le coût est de 11.153 cents?—R. A Montréal.

M. Stevens:

Q. Combien payez-vous votre farine?—R. Onze dollars.

Q. Onze dollars le baril?—R. Oui.

Q. Livrée à la boulangerie?—R. Non. C'est-à-dire l. à b. sur la voie de garage, net à 30 jours. Vous pouvez l'avoir à $10.90 si vous payez comptant à la voie de garage.

Q. Avez-vous toujours eu ces conditions?—R. Depuis le dernier changement du prix de la farine.

Q. Ils avaient coutume de livrer la farine—R. (Interrompant) Ils ont toujours fait payer cinq cents. La Meunerie a très bien arrangé cela. Si la farine entre dans l'entrepôt, elle vous fait payer quelque chose; si elle la sort de l'entrepôt elle vous fait payer tant pour chaque sac.

M. Douglas:

Q. Y a-t-il de la concurrence dans la vente de la farine?—R. Elle est très vive.

Q. Que voulez-vous dire? Voulez-vous dire la différence dans le prix?—R. Non.

Q. La différence dans la qualité seulement?—R. Non. Quand j'ai dit cela j'ai voulu dire que tous veulent avoir votre clientèle.

Q. Le prix est le même?—R. Oui, le prix est le même.

Q. Il n'en a pas toujours été ainsi, avant la fixation des prix?—R. Non. Ils n'étaient pas si serrés auparavant.

[M. Cecil Morrison.]

M. Stevens:

Q. Vous payez onze dollars net, à trente jours?—R. Oui, l.à.b. à la voie de garage.

Q. Maintenant, pouvez-vous vous rappeler quelles étaient vos conditions de paiement il y a deux ans, par exemple, ou un an et demi?—R. M. Shouldis, pouvez-vous nous dire cela?

M. A. H. Shouldis: On la vendait à tant par baril.

M. Morrison: Comment cela se faisait-il? Comment avait-on coutume de vendre la farine avant que la Commission des Vivres eût été saisie de l'affaire?

M. Shouldis: On la vendait à tant par baril et l'on vous accordait un escompte de tant. Si vous payiez avant le 10 du mois, on vous allouait un pour cent de réduction.

M. Morrison: Maintenant il vous faut payer dans un délai de sept jours.

M. Shouldis: Oui, si vous voulez avoir une réduction.

M. Stevens:

Q. Est-ce qu'on vous la livrait?—R. Non, on exigeait toujours cinq cents par sac.

M. Shouldis: Pour la livraison il y a toujours eu un léger supplément, parfois deux et demi, parfois cinq, et cela s'est élevé jusqu'à sept et huit.

M. Stevens:

Q. Qu'est-ce que l'on vous fait payer maintenant?—R. Cinq cents par sac; dix cents par baril. Cela n'est pas beaucoup plus que le coût maintenant.

M. Sutherland:

Q. N'avez-vous pas beaucoup de difficulté à avoir un pain d'une livre et demie? Est-ce que le pain n'est pas sujet à passer un peu plus ou un peu moins?—R. Non; nous avons des machines à couper la pâte.

Q. Alors, est-ce que cette enveloppe ne vous permet pas de parfaire la grosseur du pain? Est-ce que cela n'empêche pas l'évaporation?—R. Je n'en sais rien. Certaines gens prétendent qu'ils peuvent la diminuer un peu. Je n'ai jamais pu le faire.

Q. Cette enveloppe, là-dessus, tend à empêcher l'évaporation?—R. Il faut laisser refroidir le pain avant de l'envelopper. Je crois qu'il faut attendre cinq ou six heures avant de l'envelopper.

M. Douglas:

Q. Quel est le poids de ce pain (indiquant)?—R. Vingt-quatre onces, monsieur.

M. Nesbitt: Il semble être d'un bon poids.

M. Morrison: Oui, et il est aussi d'un bon goût.

Le témoin est congédié.

M. Albert H. Shouldis est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Si je ne me trompe, vous faites probablement plus de pain que tout autre boulanger à Ottawa?—R. Non, je suis l'un des petits boulangers.

Q. Je croyais que vous étiez l'un des grands boulangers?—R. Non.

Q. Quels sont les grands boulangers?—R. La compagnie Slinn-Shouldis. Je crois que l'on a fait erreur. Je crois que vous vouliez avoir mon frère ici.

[M. Cecil Morrison.]

Q. La maison de votre frère est la plus grande boulangerie d'Ottawa?—R. Oui.

Q. Sans aucun doute?—R. Oui.

Q. Je vous croyais membre de la firme?—R. Elle fait cinq ou six fois la quantité d'affaires que je fais.

Q. Vous avez entendu le témoignage rendu par le témoin précédent. Qu'avez vous à dire à ce sujet? Croyez-vous qu'il y ait une marge de profit pour les boulangers au prix actuel de la farine et au prix auquel vous vendez actuellement au public? —R. Nous sommes un peu en retard dans nos livres, mais durant le dernier mois dont nous avons clos les comptes, nous étions en perte de six cents dollars.

Q. Quelle est votre production?—R. Eh! bien, nous cuisons environ dix-huit cents doubles pains par nuit. Cela ferait environ trente-six—naturellement, il y en a qui ont la moitié de cette grosseur—cela donnerait une moyenne d'environ trente-six....

Q. (Interrompant): Mille par mois?—R. Environ trente-six...

Le président:

Q. (Interrompant): Cent par jour?—R. Non. Ce serait environ trois mille et quelque chose des pièces en un jour. Durant notre dernier mois, en mai, je crois que nous avons employé neuf cent quatre-vingt-six sacs de farine.

M. Pringle:

Q. De sorte que, durant le mois dernier, vous avez réellement été en perte?—R. Oui. Je suis en perte depuis un an. Je n'ai pas payé d'impôts sur le revenu depuis deux ans. Cela est dû au fait que d'autres tiennent le prix trop bas ou lui permettent de baisser. Ils ne veulent pas de taxe de guerre ni de taxe sur l'excédent de profit, et ils disent qu'ils préfèrent donner cela au peuple.

M. DOUGLAS: C'est là un plan excellent.

M. SHOULDIS: Oui, pour eux. Seulement, quelques-uns d'entre nous....

M. Pringle:

Q. Vous n'avez pas les moyens de le faire?—R. Nous n'en avons pas les moyens.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que vous perdez de l'argent?—R. Il nous faudra fermer nos portes si nous ne cessons pas d'en perdre.

Q. Votre actif se déprécie?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous portez au débit de votre commerce un montant suffisant, de vos propres gains, pour compenser cela?—R. Je prends un salaire personnel. Je prends trente dollars par semaine, ou trent-deux dollars, à peu près ce montant.

Le président:

Q. C'est là tout le salaire que vous prenez?—R. Oui, et si ce n'est pas assez il me faut y retourner et porter quelque chose au débit de la firme. Tout ce que j'en retire s'élève à vingt-deux ou vingt-quatre cents dollars par an.

Q. Vous travaillez réellement à perte?—R. Je travaille réellement à perte depuis deux ans. Au mois de mai dernier nous avons perdu six cents dollars

M. Douglas:

Q. Est-ce depuis que le prix du blé a été fixé que vous travaillez à perte?—R. Virtuellement.

[M. Cecil Morrison.]

Q. Avant cela vous pouviez faire de bons achats de farine et tenir votre commerce à flot?—R. Oui; il y a trois ou quatre ans, s'il n'y avait pas eu de guerre. J'avais alors acheté de la farine pour me durer à peu près un an. Je l'avais achetée à huit ou neuf dollars alors qu'on la vendait à seize. Cette farine m'a suffi durant une courte période de temps.

Q. Vous l'a-t-on livrée?—R. Oui.

Q. De sorte que, cette année-là, vous vous êtes tiré d'affaire?—R. Oui, seulement, nous n'avons pas haussé les prix.

Q. Vous n'avez pas profité de la hausse?—R. La nature n'avait pas fait de moi un Bon Samaritain, mais je le suis devenu grâce au fait que les autres ont, comme moi, maintenu les prix à la baisse.

Le président:

Q. Combien de farine employez-vous, en général?—R. Lorsque le temps est frais, nous en gardons une ou deux charges de wagon. Nous pouvons en recevoir une ou deux charges de wagon, mais lorsque le temps est chaud nous n'aimons pas à en avoir autant.

M. Douglas:

Q. Lorsque vous parlez d'un approvisionnement de farine pour un an, vous voulez dire qu'on vous en livrait tant par mois?—R. Parfois cela pouvait dépasser un mois ou deux.

Q. Vous pouviez financer cela, sur un reçu d'entrepôt, avec la banque?—R. Assurément. Nous pouvions y pourvoir nous-mêmes, et avant cette affaire de l.à.b. sur la voie, nous ne nous sommes jamais donné la peine d'avoir des reçus d'entrepôt. C'est la première fois que j'ai dû y avoir recours. Nous avons reçu deux ou trois wagons l.à.b. sur la voie, et il nous a fallu aller à la banque pour y faire régler cette affaire.

Q. Au point de vue du consommateur, quelle serait votre opinion quant à la fixation du prix du blé?—R. Je crois que c'est une erreur.

Q. Au point de vue du consommateur?—R. Oui.

Q. Pourquoi?—R. Le blé est moins cher sur le marché ouvert, et lorsqu'il est moins cher, il y a une certaine concurrence; mais lorsque vous fixez le prix du blé,—voyez-vous, dès qu'on eut fixé le prix du blé la farine a immédiatement haussé de cinq cents par baril, dès qu'on l'eut d'abord fixé. Lorsque nous achetions du blé dans les élévateurs, pour compenser cela, vous payiez cinq cents de plus qu'auparavant. Telle est mon opinion.

M. Nesbitt:

Q. Cinq cents par baril?—R. Oui.

M. NESBITT: Il a monté plus que cela.

Le PRÉSIDENT: Je n'aime pas à corriger le témoin, mais. . . .

M. SHOULDIS: Corrigez-moi, si je fais erreur, certainement. Je parle de mémoire seulement.

Q. Voici quels sont les faits en ce qui concerne la situation rélative à la farine (et je parle d'après des expériences en matière d'affaires): Le prix du blé s'était élevé au-dessus de $2.26. Il y eut un temps, immédiatement avant la fixation du prix du blé, où la farine s'était élevée jusqu'à $13.65, je crois, l.à.b. à Fort-William, et cela était dû à la hausse rapide du prix du blé. Lorsque le prix du blé a été fixé il a réellement été fixé à la baisse, et il s'est stabilisé à ce prix-là?—R. Ce dont je parlais, c'est du blé qu'on a acheté pour le gouvernement britannique.

M. NESBITT: Oui, on en a acheté trente-cinq millions de boisseaux.

[M. Cecil Morrison.]

M. SHOULDIS: Oui, et le prix a haussé de cinq cents. Immédiatement après j'ai dû payer plus cher pour la farine. Je l'achetais à huit et le baril suivant était à neuf.

Je regrette beaucoup de ne pas avoir plus de renseignements, mais je laisse ordinairement ces choses à mon comptable, et il est là en arrière. J'ai tenté de calculer certaines choses, mais une fois arrivé à la moitié du travail j'ai dû m'arrêter.

Le témoin est congédié.

Le comité s'ajourne.

OTTAWA, jeudi le 26 juin 1919.

Le comité spécial nommé afin de s'enquérir sur les prix des vivres et des autres articles nécessaires à la vie se réunit dans la chambre 318, à trois heures de l'après-midi, le président, M. G. B. Nicholson, au fauteuil.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Euler, Fielding (l'hon.), Hocken, Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I. P.-E.), Vien.

M. ERNEST LETELLIER est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Etes-vous marchand de chaussures dans la ville d'Ottawa?—R. Oui.

Q. Où est votre magasin?—R. Au numéro 36 de la rue Rideau.

Q. Vous êtes un des marchands de détail qui faites le plus d'affaires?—R. Je ne suis pas un de ceux qui font le plus d'affaires, mais mon commerce est assez considérable.

Q. Quelle espèce de bottines et de souliers vendez-vous?—R. Je vends des chaussures de qualité supérieure.

Q. Pour hommes et pour femmes?—R. Pour hommes, pour femmes et pour enfants.

Q. Quelle marque de chaussures vendez-vous?—R. Celles de Hart, de E. T. Wright de St-Thomas, et de J. et T. Bell.

Q. Vendez-vous celles de Ames-Holden?—R. Non. Je vends surtout celles de J. et T. Bell.

Q. Bell et Wright fabriquent des chaussures de qualité supérieure, n'est-ce pas?—R. Oui, ils fabriquent des chaussures de qualité supérieure, et nous avons besoin de ces chaussures pour notre commerce.

Q. Vendez-vous les chaussures pour hommes de G.M., C.F., Blu., Bal, Goodyears?—R. Oui.

Q. J'ai ici une liste des prix que j'ai prise dans le "*Shoe and Leather Journal*. Ce tableau fait voir que le prix de gros est de cinq piastres et soixante-quinze cents aujourd'hui pour ces chaussures, et que le prix de détail est de huit piastres. Que diriez-vous de chaussures de qualité supérieure de ce genre?—R. Nous vendrions ces chaussures environ huit piastres et vingt-cinq cents.

Q. Est-ce que vous pouvez acheter ces chaussures aujourd'hui à cinq piastres et soixante-quinze cents?—R. Non, pas aux prix que nous avons payés il y a trois mois. Nous ne pourrions pas les acheter à cinq piastres et soixante-quinze cents.

Q. Quel serait le prix actuel de ces chaussures?—R. Elle nous serait vendues environ six piastres et demie.

[M. A. H. Shouldis.]

Q. A combien les vendriez-vous?—R. Nous les paierions six piastres et demie et nous en aurions neuf piastres et demie.

Q. C'est-à-dire, vous voudriez avoir un profit de trois piastres sur ces chaussures? —R. Oui.

Q. C'est-à-dire que vous réaliseriez un profit de cinquante pour cent sur le coût? —R. Cela ferait environ trente-trois pour cent.

M. Douglas:

Q. Vous obtenez un profit de cinquante pour cent sur le prix coûtant qui est inférieur d'un tiers au prix de vente?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous dites que vous demandez neuf piastres et demie pour ces chaussures. Cela ne fait pas tout à fait cinquante pour cent?—R. Non, quand le prix revient à neuf piastres et soixante-quinze ou à neuf piastres et quart nous demandons dix piastres ou neuf piastres pour faire un prix rond. Si le prix coûtant revient à dix piastres et quart, après avoir ajouté cinquante pour cent au prix coûtant pour notre prix de détail, nous les vendrions à dix piastres, ce qui constituerait un prix populaire.

Q. Si je comprends bien, vous ajouteriez à peu près quarante pour cent?—R. A peu près cela Cela dépend de la marchandise. Le profit va de vingt-cinq pour 100 en montant sur les chaussures d'enfants. Le profit n'est pas si élevé sur les marchandises régulières. Il nous faut cinquante pour cent sur les autres marchandises. Cela fait en moyenne quarante pour cent.

Q. Vous dites que vous calculez que la moyenne de votre profit est d'environ quarante pour cent?—R. Oui, monsieur.

Q. Et dans ce quarante pour cent vous devez inclure toutes les dépenses d'administration?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée du chiffre de vos affaires durant l'année dernière?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Avez-vous apporté des factures avec vous?—R. Non, mais j'ai ce livre qui fait voir un inventaire depuis que nous avons débuté dans le commerce en 1914. Le capital que nous avions alors est indiqué ainsi que le capital que nous avons aujourd'hui. C'est ce que nous donnons à la banque.

Q. Vous n'avez rien qui fait voir le prix facturé des marchandises?—R. Non.

Q. Vous l'avez à votre magasin?—R. Oui. L'année dernière nous avons fait cinquante et un mille, huit cent deux piastres. Nous avons vendu pour cette valeur.

M. Pringle:

Q. Cela comprend le coût de vos marchandises?—R. C'est le chiffre d'affaires total. Le profit net sur ce montant a été de deux mille six cent dix-neuf piastres. Les dépenses se sont montées à dix mille huit cent cinquante-deux piastres. Nous avons réalisé un profit net de cinq pour cent sur le montant total de notre commerce.

Q. Le pourcentage des dépenses serait d'un peu plus de vingt pour cent?—R. Pratiquement vingt pour cent. Notre capital en 1917 était de seize mille piastres, et l'excédent sur l'année 1918 a été de dix-neuf mille cinq cent soixante-dix-sept piastres.

Q. Est-ce que cela est à part le capital?—R. Non, cela le comprend.

M. Douglas:

Q. Cela n'est pas le capital?—R. Non, c'est le placement.

[M. E. Letellier.]

M. Pringle:

Q. Ils ont un surplus de trois mille sept cent cinquante-sept piastres?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Vous aviez un placement de dix-neuf mille piastres, et vous avez fait deux mille six cent dix-neuf piastres?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous aviez un placement de dix-neuf mille cinq cent soixante-dix-sept piastres, et sur ce chiffre vous avez fait deux mille six cent dix-neuf piastres?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous avez un associé?—R. Oui.
Q. Où se trouve votre magasin?—R. 36 rue Rideau.

M. Pringle:

Q. Quel loyer payez-vous?—R. Deux mille quatre cents piastres par année.
M. PRINGLE: Et vos dépenses totales ont été de dix mille huit cent cinquante-deux piastres.

M. Douglas:

Q. Pouvez-vous nous dire approximativement ce qui constitue ces dix mille huit cent cinquante-deux piastres?—R. D'abord le loyer à deux mille quatre cents piastres par année?—R. Oui.
Q. Combien avez-vous d'employés?—R. Six commis, deux associés et quatre commis.
Q. Que gardez-vous pour vous-mêmes?—R. Cette année, nous nous sommes réservé deux mille quatre cents piastres chacun.
Q. Cela fait quatre mille huit cents piastres pour vous-mêmes? Que payez-vous à vos employés?—R. Nous en avons un à dix-huit piastres par semaine.
Q. Cela fait neuf cent cinquante piastres.—R. J'en ai un autre à qui je donne vingt piastres par semaine et deux jeunes filles qui reçoivent dix piastres chacune.

M. Pringle:

Q. Quels sont les associés? Est-ce que ce sont deux frères?—R. Non, mon beau-frère et moi-même.
Q. Vous gardez chacun deux mille quatre cents piastres, et cette somme est déduite avant que vous retiriez le profit net?—R. Cest notre salaire.

M. Nesbitt:

Q. Ces gens font un chiffre d'affaires de cinquante mille huit cent deux piastres?—R. Nous avons débuté dans le commerce en 1914, et nous avions alors un chiffre d'affaires de vingt-sept mille piastres. Notre capital était de huit mille piastres lorsque nous avons commencé.

M. Douglas:

Q. Est-ce avec ce capital que vous avez débuté dans les affaires? Est-ce que cette somme était en espèces?—R. Nous avons acheté du stock, nous l'avons vendu et nous avons fait l'inventaire de ce qui nous restait. Nous nous sommes débarrassés de ce qui nous restait.

[M. E. Letellier.]

Q. Vous aviez réellement huit mille piastres en espèces lorsque vous avez débuté dans les affaires?—R. Oui.

Q. Quand vous avez parlé de l'excédent vous avez voulu dire l'argent que vous avez placé et le montant des actions, pourvu qu'elles eussent une valeur de cent cents par piastre?—R. Oui.

Le président:

Q. Est-ce que vous placez les profits dans le commerce?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. A quel pourcentage de profit vendez-vous vos marchandises? Prenons, par exemple, les chaussures ordinaires d'un ouvrier?—R. Nous n'avons pas en stock des chaussures d'ouvriers. Ce sont toutes des chaussures à trépointe.

Q. Quelle est la chaussure la meilleure marché que vous pouvez acheter?—R. Dans l'automne elle nous coûte quatre piastres et quatre-vingts cents.

Q. Ce que vous avez alors acheté à ce prix vous a-t-il été livré?—R. Non. Nous avons acheté pour la livraison du printemps dernier à quatre piastres et vingt cents. Cela sera vendu à six piastres et demie cette année.

Q. Vous savez exactement qu'elle vous coûte quatre piastres et vingt cents. Faites-vous un profit régulier?

M. PRINGLE: Il nous a dit qu'il réalise un profit variant de quarante à cinquante pour cent.

M. Douglas:

Q. Quel profit vous rapporterait ces chaussures à quatre piastres et vingt cents?—R. Si on y ajoute cinquante pour cent de la valeur, cela ferait deux piastres et dix cents, ou six piastres et trente cents. Nous ne les vendrions pas à ce prix, mais nous les vendrions soit à six piastres ou à six piastres et demie.

Q. Il est probable que vous les vendriez à six piastres et demie?—R. Si c'est de la marchandise régulière, nous les vendons à six piastres.

Q. Mais votre taux de profit ordinaire est de cinquante pour cent?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous vendez quelques-unes de vos chaussures avec un plus gros profit?—R. Tout dépend, quelquefois il y a des chaussures avec le haut coloré qu'il est possible de vendre à un profit de soixante-quinze pour cent. Tout dépend si nous achetons des chaussures avec des empeignes légères. Nous pourrions les vendre six piastres la paire et laisser le reste à cinq piastres.

Q. Vous avez certaines chaussures qui valent davantage? Avez-vous une méthode établie pour vendre ces chaussures. Dans le cas de chaussures à empeigne de fantaisie. Est-ce que vous les vendriez le double de ce qu'elles vous ont coûté?—R. Oh, non, d'autres marchands vendent cette chaussure. Nous achetons de la même usine. De la *J. & T. Bell Company,* de la compagnie Hart, de E. T. Wright et des autres. Tous les gens qui font le commerce des chaussures achètent les mêmes chaussures. Nous ne vendrions pas à onze piastres ce que les autres ont pour dix piastres.

Q. Quelles sont les chaussures les meilleur marché que vous pouvez acheter de la *Hart Shoe Company?*—R. Aujourd'hui leurs chaussures valent neuf piastres et trente cents dans le gros. C'est le prix que j'ai payé il y a deux semaines. Nous avons payé huit piastres et trente cents pour un grand nombre de leurs chaussures que nous avons dans notre stock, et nous avons acheté ces chaussures pour la livraison du printemps à sept piastres et quatre-vingt-dix cents. Nous les vendons onze piastres.

Q. C'est virtuellement huit piastres. Vous ne réalisez pas un profit de cinquante pour cent sur ces chaussures?—R. C'est une marchandise régulière. Nous avons d'autres chaussures avec empeigne jaune que nous vendons douze piastres. Nous ne

pouvons acheter ces chaussures aujourd'hui à neuf piastres et quatre-vingt-quinze cents. Si nous donnons une autre commande pour ces chaussures, nous sommes obligés de les vendre plus cher que nous le faisons. Nous ne marquons pas les chaussures que nous vendons à ce prix.

Q. Vous ne les marquez jamais après y avoir mis le prix?—R. Nous vendons au prix indiqué sur la boîte. Lorsque de nouvelles chaussures arrivent il nous faut plus d'argent.

Q. Quel était votre prix de printemps pour les chaussures Wright?—R. Il était de six piastres et soixante-quinze cents.

Q. Combien les avez-vous vendues?—R. Onze piastres.

Q. Vous faites un bon profit sur les chaussures Wright?—R. Sur quelques-unes. Nous faisons un profit d'après le prix sur la boîte. Si les chaussures nous coûtent six piastres et soixante-quinze cents nous les vendons à onze piastres. Cela fait pratiquement cinquante pour cent.

Q. Vous ne tenez pas compte de cela lorsque vous les vendez?—R. Nous regardons le prix qui est sur la boîte. Si elles coûtent six piastres et soixante-quinze cents, nous les vendons onze piastres. C'est virtuellement cinquante pour cent.

M. Nesbitt:

Q. Cela fait plus que cinquante pour cent. Cela fait environ soixante pour cent.—R. Nous avons des chaussures à partir de six piastres et soixante-quinze cents jusqu'à sept piastres et vingt-cinq cents. Nous les vendons toutes à onze piastres la paire.

Q. Les prix de ces chaussures Wright varient de six piastres et soixante-quinze cents à sept piastres et vingt-cinq cents?—R. Oui, nous vendons toutes leurs chaussures à onze piastres. Il y en a quelques-unes que nous vendons à dix piastres la paire. Nous avons vendu leurs chaussures il y a cinq mois à dix piastres. Alors le prix a monté.

Q. Vous faites un profit de plus de soixante pour cent sur les chaussures que vous achetez des Wright?—R. Pas sur toutes leurs chaussures.

Q. Vous pourriez ne pas le faire dans tous les cas, mais vous faites en moyenne soixante pour cent—R. Il y a des chaussures noires que nous vendons à neuf piastres et demie. Elles nous coûtent six piastres et demie.

M. Douglas:

Q. Vous les vendez à neuf piastres et demie?—R. Certaines chaussures. Les chaussures noires de Wright seraient meilleur marché que les chaussures jaunes.

M. Euler:

Q. Vous dites que vous ne vendrez pas à onze piastres ce que les autres marchands vendent à dix piastres? Est-ce que vous fixez le prix?—R. Non. Nous fixons notre prix de détail à environ cinquante pour cent de ce que les chaussures nous coûtent.

Q. Tous ces magasins achètent la même qualité de chaussures? Voulez-vous dire que vous établissez le prix à un certain chiffre et que les autres bottiers l'établissent à un prix plus élevé?—R. Si nous achetons des chaussures à six piastres et soixante-quinze cents et que nous les vendons onze piastres, et que nous constatons qu'un autre marchand les vend dix piastres, et que quelqu'un arrive et nous dit cela, si c'est un bon client nous pourrions lui retrancher une piastre sur le prix de ces chaussures.

M. Pringle:

Q. Y a-t-il une entente parmi les commerçants quant à la fixation des prix?—R. Non, il n'y en a pas.

Q. Vous régissez vos prix d'après ce que demandent M. Masson, Gale et les autres marchands?—R. Nous ne régissons aucunement nos prix d'après les leurs.

[M. E. Letellier.]

Q. Vous jugez si le client consent à payer un profit de cinquante pour cent? S'il y consent tout est bien. S'il consent à vous faire rapporter un profit de soixante pour cent c'est encore bien?—R. Nous ne lui demandons pas plus de onze piastres.

Q. Vous n'allez pas beaucoup plus loin que soixante pour cent?—R. Vous pouvez juger par les prix que nous demandons que nos profits ne pourraient guère être supérieurs à cinquante pour cent.

Q. Votre chiffre d'affaires pour les dépenses n'est pas très considérable. Voici un chiffre d'affaires de cinquante mille huit cent deux piastres, et afin d'obtenir ce chiffre d'affaires vous payez dix mille huit cent cinquante-deux piastres.

Le PRÉSIDENT: Cela fait 20·94 pour cent.

M. Pringle:

Q. C'est un petit chiffre d'affaires en regard de ce qu'il vous coûte?—R. Nous ne sommes pas dans les affaires depuis longtemps.

Q. Vous réussissez plutôt bien. Vous êtes capable de garder deux mille quatre cents piastres pour vous-même. Vous pouvez payer votre loyer et tous vos salaires, et mettre en réserve deux mille six cent dix-neuf piastres et ajouter cette somme à l'excédent. Votre réserve s'est augmentée de deux mille six cent dix-neuf piastres au cours de l'année dernière?—R. Oui.

Q. Cela n'est pas mal.—R. Supposons que nous voulions vendre notre magasin nous ne pourrions obtenir la pleine valeur de nos marchandises.

Q. J'ignore ce qui en est. Si ce que nous dit le témoin est vrai, il semble que les prix montent. Je pense que vous pourriez avoir la pleine valeur de votre stock en magasin?—R. Il y a une grande quantité de notre stock que nous sacrifierions à la moitié de sa valeur. Nous ne pouvons le vendre au prix qu'il nous a coûté il y a trois ans. Tout est inscrit au prix coûtant dans l'inventaire.

Le président:

Q. En faisant l'inventaire chaque année, est-ce que vous n'inscrivez jamais un article au-dessous de son prix coûtant?—R. Nous l'inscrivons exactement au prix indiqué sur la boîte. Si le prix est de quatre piastres et demie nous le marquons.

M. NESBITT: Pourquoi trouve-t-il qu'il est nécessaire d'avoir six employés pour exercer son commerce?

M. Pringle:

Q. Pourquoi faut-il que vous ayiez six employés?—R. Si les gens voulaient nous attendre, nous pourrions exercer notre commerce avec un plus petit nombre de commis, où nous sommes nous avons une curieuse espèce d'acheteurs. Nous sommes les voisins du magasin de meubles de Stewart. Nous attendons les acheteurs pendant une heure, et puis ils arrivent tous ensemble. Si nous ne pouvons les servir ils sortent aussi vite qu'ils sont arrivés, et ainsi il faut que nous soyons là pour les servir, ou nous ne ferions pas un chiffre d'affaires de cinquante-deux mille piastres.

Q. Vous ne laisser échapper personne?—R. Non.

Q. Si vous pouvez réaliser un profit de soixante pour cent sur n'importe qui ne le laissez pas partir.—R. Quelquefois, nous ne faisons que vingt pour cent.

M. Euler:

Q. Considérons une autre sorte de chaussures. Considérons le cas des chaussures annoncées. Est-ce que le fabricant fait un effort en vue de les faire vendre à un prix fixe par le détaillant?—R. Non, cela est laissé entièrement à la discrétion du détaillant.

[M. E. Letellier.]

Q. Il n'y a aucun fabricant qui fait estamper le prix de ses chaussures comme la compagnie Douglas le fait pour les siennes?—R. Ils avaient coutume de le faire. Les Slaters l'ont déjà fait.

M. Douglas:

Q. Ils ont tous peur de le faire maintenant?—R. Oui. Nous avons des chaussures estampées à six piastres qui nous coûteraient huit piastres et quatre-vingt-dix cents maintenant. Nous les avons achetés à quatre piastres et quinze cents. Ce sont les chaussures à semelle rembourrée du docteur Reid fabriquées par J. & T. Bell. Sa fabrique est à Montréal sur la rue des Inspecteurs.

M. Pringle:

Q. Je pense que vous faites de bonnes affaires. Votre commerce est prospère.—R. Je ne pense pas que nous ayions quelque chose à nous reprocher.

M. Douglas:

Q. Et le loyer? Il semble que deux mille quatre cents piastres constituent un fort loyer. Quelle est la dimension de votre magasin?—R. Il a quatre-vingt-dix pieds de profondeur.

Q. Combien a-t-il sur la devanture?—R. Il a une devanture de vingt pieds.

Q. Combien d'étages?—R. Rien qu'un rez-de-chaussée.

Q. Vous payez deux cents piastres par mois?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous êtes chauffé?—R. Je me chauffe moi-même.

Q. Et les taxes?—R. Je paie cent dix-huit piastres en taxes d'affaires. C'est la seule taxe.

Q. Est-ce là le loyer général?—R. Oui.

Q. A part cela, vous fournissez vos garnitures et accessoires?—R. Oui.

Q. Et les rayons?—R. Oui, il n'y en avait pas lorsque nous avons loué le magasin.

Q. C'est un loyer très élevé.—R. Nous calculons que nous payons à peu près le loyer le meilleur marché dans les environs. A deux pâtés de maisons plus bas dans la rue Rideau, un bonnetier paie le même loyer. Au magasin qui se trouve à l'angle des deux rues, qui ressemble au nôtre bien qu'il soit plus petit, le loyer est de trois cents piastres. Nous avons eu notre loyer pour deux cents piastres par mois, il y a trois ans.

Q. Avez-vous une marque de chausures dont vous avez la vente exclusive?—R. Nous achetons les meilleures chaussures que nous pouvons acheter au Canada.

Q. Est-ce que vous vendez des chaussures américaines?—R. Nous en vendons une marque, mais pas pour la peine. Nous achetons les meilleures chaussures que nous pouvons nous procurer au Canada, et nous estimons qu'elles sont tout aussi bonnes que les chaussures américaines, surtout avec la douane actuelle. Nous achetons les chaussures américaines et nous payons la douane, en plus nous ne pouvons les vendre à un prix profitable. Sans doute, il y a de belles chaussures que nous pouvons vendre.

M. Pringle:

Q. J'aime à vous entendre dire du bien des chaussures canadiennes.—R. Nous ne pouvons faire autrement, nous les vendons.

M. Douglas:

Q. Quelle est le pourcentage de vos profits sur les chaussures de femmes?—R. Le même profit que sur les chaussures d'hommes.

Q. En d'autres termes, vous ne les vendez pas à plus de cinquante ou soixante pour cent de profit?—R. Pas davantage.

[M. E. Letellier.]

Q. Combien coûte la chaussure de femmes la plus dispendieuse que vous avez?—R. La chaussure de femme la plus dispendieuse faite avec du chevreau coloré nous coûte environ huit piastres au plus haut prix. Nous avons acheté une paire qui nous a coûté douze piastres, mais nous n'en avons acheté qu'un lot. Mais nous vendons ces chaussures de huit piastres à douze piastres.

Q. Avez-vous des chaussures de seize dollars?—R. Nous en avons une marque à dix-huit piastres. Elles nous coûtent douze piastres et soixante-cinq cents. Nous l'avons achetée de Kelly, Rochester. Nous n'en avons acheté qu'une consignation.

M. Pringle:

Q. Est-ce là une de vos difficultés que vos clients veulent avoir les chaussures les plus dispendieuses?—R. Ils veulent de bonnes chaussures. Il y en a un grand nombre qui veulent avoir de meilleures chaussures que nous avons à leur offrir. Nous ne pouvons les vendre et nous leur disons d'aller voir rue Sparks s'ils veulent avoir quelque chose de plus dispendieux. Ces marchands ont un stock plus considérable de chaussures américaines que nous.

Q. Est-ce que vous rencontrez un grand nombre de personnes qui vous disent que vos chaussures ne coûtent pas assez cher pour elles?—R. Il y en a un grand nombre qui nous disent que nos chaussures sont très bon marché.

Q. Vous leur dites d'aller voir rue Sparks?—R. Oui. Un grand nombre vont chez ces marchands, mais un grand nombre nous reviennent. Ceux qui reviennent nous dédommagent de ceux qui n'achètent pas chez nous.

M. Euler:

Q. Est-ce une question de vouloir avoir quelque chose qui coûte plus cher? Est-ce que ces gens n'accepteraient pas vos chaussures si vous en demandiez un prix plus élevé?—R. Quand une femme veut avoir quelque chose—vous savez. Si nous avons ce qu'elles veulent elles en paieront n'importe quel prix.

Q. Est-ce que le prix a quelque chose à faire avec ce qu'elles choisissent? Si vous avez une chaussure de dix-huit piastres et que vous la marquez à huit ou neuf piastres, est-ce qu'elles la prendraient?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Pourquoi ne marquez-vous pas vos chaussures de douze piastres à seize piastres?—R. Nous en obtenons douze piastres et nous ne pourrions en avoir seize. Nous pourrions en vendre quelques paires à ce prix-là.

M. Pringle:

Q. Vous ne voulez pas faire plus de soixante pour cent de profit avec vos clients?—R. Nous ne voulons pas faire un profit autre que juste. Nous estimons que notre commerce nous coûte cela et nous sommes contents quand nous pouvons l'avoir. Quelquefois nous avons moins, quelquefois nous avons plus. Nous sommes novices en affaires.

Q. J'aime votre idée d'avoir un grand nombre de commis de sorte que personne ne sorte une fois entrée.—R. Si vous servez bien les gens, ils reviendront.

On renvoie le témoin.

[M. E. Letellier.]

M. ROBERT MASSON est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. M. Masson, vous exercer le commerce des chaussures à Ottawa depuis un bon nombre d'années?—R. Depuis trente-quatre ans.

Q. Et votre établissement est situé sur la rue Sparks?—R. Oui.

Q. Dans une partie très centrale de la rue Sparks, entre les rues Elgin et Metcalfe?—R. Oui.

Q. Du côté sud de la rue?—R. Oui.

Q. Je dirais que vous avez le stock le plus considérable à Ottawa?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous donner une idée du stock que vous avez?—R. J'en ai pour une valeur de trente-cinq à trente-six mille piastres. Cela varie naturellement.

Q. Vous vendez des chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants?—R. Oui.

Q. Vous vendez des chaussures de qualité supérieure, de qualité moyenne?—R. (Interrompant): Pas de marchandises régulières, surtout des chaussures de qualité supérieure. Les meilleures chaussures que je puisse acheter.

Q. Vous ne vendez pas beaucoup de chaussures de qualité inférieure?—R. Non.

Q. Ni les chaussures régulières? Vous ne vendez pas beaucoup de chaussures régulières?—R. Pas de MacKay ou autres chaussures de ce genre.

Q. Avez-vous quelque système dans votre commerce en ce qui concerne le pourcentage de profit sur les chaussures?—R. Non. J'achète les chaussures à leur valeur. Je me guide rien que par les valeurs.

Q. Vous achetez entièrement d'après les valeurs?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous n'avez pas un pourcentage établi? Par exemple, si vous achetez une chaussure qui vous coûte cinq piastres est-ce que vous ajoutez vingt-cinq pour cent au prix de vente?—R. Il n'y a pas de vingt-cinq pour cent spécial. Nous pourrions ajouter quarante-cinq ou cinquante pour cent. Quelques chaussures valent bien plus que d'autres, bien qu'elles nous coûtent le même prix.

Q. Vous avez établi vos profits de cette manière?—R. Non, pas exactement. Nous pourrions changer quatre, cinq ou six pour cent du coût des chaussures.

Q. Mais vos profits vont de trente à cinquante pour cent?—R. Oui, peut-être un peu plus que cela. Surtout dans le cas des chaussures de qualité supérieure pour lesquelles nous avons une demande spéciale.

M. Nesbitt:

Q. Que voulez-vous dire par "spéciale"?—R. Une personne peut avoir une petite difformité au pied et ne pas être capable de trouver une chaussure qui lui va, et nous lui vendrions une chaussure qui lui irait. Ce serait une chaussure spéciale.

M. Reid:

Q. En d'autres termes vous voulez dire un oignon?—R. Un oignon, oui. Je n'ai pas voulu me servir de ce mot, j'ai dit une difformité.

M. Pringle:

Q. Est-ce que vos pourcentages de profits ont augmenté durant les trois ou quatre dernières années, ou est-ce qu'ils sont pratiquement les mêmes que depuis—R. (Interrompant) Je pense qu'ils sont pratiquement les mêmes, mais maintenant les chaussures coûtent beaucoup plus.

Q. J'apprécie très bien cela. Ce que je veux savoir c'est le pourcentage de vos profits? Est-ce qu'ils ont toujours été les mêmes depuis huit ou dix ans?—R. Je crois qu'ils ont toujours été à peu près les mêmes depuis que je suis dans les affaires.

Q. Vous n'avez pas augmenté la proportion de vos profits?—R. Oh! oui.

[M. Robt. Masson.]

Q. Vous avez augmenté les prix de vente de vos chaussures, parce qu'elles vous coûtent beaucoup plus?—R. Oui.

Q. Que représente la hausse dans le prix de revient des chaussures durant les deux ou trois dernières années, d'une manière approximative?—R. Je dirais que vous payiez environ six piastres pour une paire de chaussures il y a trois ans et ces chaussures vous coûteraient aujourd'hui de neuf à dix piastres. Je n'ai jamais pris de note de cela, ni ne l'ai jamais étudié, de sorte que je ne puis pas parler d'une manière positive.

Q. De sorte que la hausse a été d'environ cinquante pour cent?—R. Oui, la hausse a été d'environ cinquante pour cent.

Q. Et est-ce que cette hausse continue ou si vous entrevoyez des indices d'une diminution dans le prix coûtant?—R. Je pense que lorsque nous renouvellerons notre stock au mois de septembre que les prix élevés nous estomaqueront, parce qu'ils seront bien plus élevés que les prix actuels.

Q. Je suppose que vous suivez de très près les conditions qui affectent votre commerce?—R. Je les suis de très près. Je m'enquiers des prix, des prix aux Etats-Unis et j'en fais une étude, et je parle à des hommes qui connaissent leur affaire.

Q. Voulez-vous avoir la bonté de jeter un coup d'œil sur ce tableau à la page trois du *Shoe and Leather* en date du 16 juin, 1919 et nous dire si cette liste des prix pour 1914 et 1919 est assez exacte?—R. Je pense qu'elle est un peu élevée. Je pense que "trois piastres" et "cinq soixante-quinze" sont peut-être un peu élevés.

Q. Voyons ce que vous mentionnez?—R. Ceci (indiquant). Il y a longtemps que j'ai acheté une chaussure à un si bas prix, et ces prix peuvent être exacts, mais je pense qu'ils sont un peu excessifs en 1919.

Q. Ne croyez-vous pas que le prix de gros de ces chaussures en 1919 est de cinq piastres et soixante-quinze cents?—R. Je pourrais mieux vous le dire si j'avais les deux genres de chaussures pour les comparer. Réellement, avec ces chiffres-ci, il est passablement difficile de dire au juste. Je ne connais pas le nom du fabricant de ces chaussures, et je ne connais pas les chaussures. Il pourrait y avoir, disons, cinq fabricants des mêmes chaussures à cinq piastres et l'une de ces chaussures vaudrait cinquante cents de plus que les autres.

Q. Je vois ici que le prix pour des chaussures jaunes pour hommes C.F. Blu. Bal. Goodyear était de trois piastres et trente-cinq cents en 1914 alors que le prix de gros aujourd'hui est de six piastres et quinze cents. Que diriez-vous de cela?—R. Cela fait virtuellement cent pour cent.

Q. C'est virtuellement cent pour cent?—R. En cinq ans?

Q. Oui.—R. Je vais avoir la même chose à dire que j'ai dit en ce qui concerne cette autre.

Q. Ce tableau fait voir que les prix des chaussures ont monté de soixante-quinze à cent pour cent.—R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas d'avis que la hausse a été si forte?—R. Réellement je ne le crois pas, en parlant de mémoire. Je n'ai pas suivi l'augmentation de si près. Nous avons à faire face à l'augmentation telle qu'elle est chaque jour, et il est inutile de regarder vers le passé et dire ce qu'elle était il y a trois ans. Nous avons à y faire face de jour en jour.

Q. Qu'avez-vous à dire de ce que dit ce journal à propos des hausses?—R. Elles pourraient être exactes, mais je pense qu'elles sont peut-être un peu élevées.

Q. Vous vendez une chaussure de qualité supérieure américaine, aussi bien que canadienne?—R. Oui.

Q. Il faut que vous demandiez un prix plus élevé pour la chaussure américaine que pour la canadienne?—R. Non, monsieur.

Q. Alors vous achetez votre chaussure américaine à aussi bon compte que votre chaussure canadienne—R. Non, pas exactement. Il y a vous voyez quelque chose que le public ne connaît ou ne réalise généralement pas à propos des chaussures fabri-

[M. Robt. Masson.]

quées au Canada. Il y a de la douane sur le cuir non apprêté, dont il faut tenir compte au Canada. Le public n'y pense généralement pas. Elle n'est pas aussi élevée que sur la chaussure fabriquée, mais elle est assez élevée pour faire une grande différence.

Il y a quelques années nous pouvions importer de meilleures chaussures des Etats-Unis, payer la douane, les faire transporter et les vendre aussi bon marché que nous pouvions vendre la même qualité de chaussures fabriquées au Canada. Aujourd'hui, les Canadiens ont fait tant de progrès que nous pouvons virtuellement acheter au Canada, des chaussures (à l'exception de quelques-unes de qualité hors ligne) qui sont tout à fait aussi bonnes que les chaussures fabriquées aux Etats-Unis. Je pense qu'aujourd'hui la chaussure canadienne de sept piastres est une meilleure chaussure que la chaussure américaine de cinq piastres ou la chaussure américaine de cinq piastres et demie, ce qui la mettrait à peu près au même prix ici.

Q. Vous pensez qu'une chaussure canadienne à sept piastres est une meilleure valeur qu'une chaussure américaine à cinq piastres et demie?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Que dites-vous de la valeur d'une chaussure canadienne de sept piastres contre une chaussure américaine de six piastres et demie?—R. C'est une autre affaire. Cela dépend du fabricant. Savez-vous messieurs que la différence entre les fabricants est étonnante. Quelques-uns sont absolument consciencieux et emploient les meilleurs matériaux qu'ils peuvent trouver. J'ai rencontré des fabricants qui ne faisaient pas cela, et je les ai évités. Nous pouvons défaire une chaussure et voir ce qu'elle renferme. Les vendeurs nous vendent ces chaussures et très souvent ils ignorent eux-mêmes ce que renferment leurs chaussures. Je prendrais plutôt des chaussures de sept piastres et demie ou des chaussures de huit piastres (nous allons considérer les chaussures de huit piastres, par exemple) fabriquées au Canada, parce qu'il y a un changement continuel dans l'échelle, j'achèterais aussi bien ces chaussures que les chaussures de six piastres fabriquées aux Etats-Unis, qui coûteraient aujourd'hui (maintenant que le sept pour cent est enlevé) dans les environs de huit piastres et demie à destination.

M. Pringle:

Q. Vous préférez les chaussures canadiennes de sept piastres et demie.—R. (Interrompant) A la chaussure américaine de huit piastres et demie.

Q. Est-ce que vous constatez qu'un grand nombre de vos clients veulent avoir les chaussures canadiennes dispendieuses?—R. Oui, nous en avons quelques-uns qui consentent à payer jusqu'à dix-huit piastres.

Q. Ce prix est plus particulièrement pour des chaussures de femmes?—R. Non. Pour des chaussures de femmes et pour des chaussures d'hommes. Les chaussures d'hommes nous rapportent plus que les chaussures de femmes.

M. Reid:

Q. Quelle marque de chaussures se vend à dix-huit piastres?—R. Celles fabriquées par la *A. E. Nettleton & Company*, de Syracuse, on les considère comme les fabricants des meilleures chaussures au pays.

M. Douglas:

Q. Vous trouvez à les écouler en dépit de la douane?—R. Oui, en dépit de la douane nous avons réussi à en vendre un certain nombre.

M. Pringle:

Q. Je suppose que vous avez des clients qui ont porté la chaussure Nettleton pendant des années et ils désirent l'avoir et ils consentent à en payer le prix?—R. Oui.

[M. Robt. Masson.]

M. Reid:

Q. (Montrant sa propre bottine) Que dites-vous de cette chaussure. Est-ce que vous la vendez?—R. Vous allez être obligé de l'enlever afin que j'en vois le numéro et la doublure. Elles me paraissent toutes semblables. Elles sont comme les vieilles chansons de nègres. Voici (montrant sa propre bottine) une meilleure chaussure que la vôtre. Vous avez des chaussures Nettleton. C'est une largeur F.H. Je crois que ces bottines viennent de mon magasin.

Q. Oui?—R. Il va vous falloir avouer votre culpabilité d'avoir acheté une bonne chaussure dans un bon magasin.

Q. Je voulais savoir le prix que vous demandiez pour cette chaussure.—R. Elle se vend dix-huit piastres de nos jours.

Q. Combien se vendait-elle il y a un an?—R. Il y a un an elle se vendait seize piastres.

Q. Combien vous coûte-t-elle?—R. Quatorze piastres.

Q. Combien vous a-t-elle coûté il y a un an?—R. Il y a un an, elle m'aurait coûté deux piastres de moins.

L'honorable M. Fielding:

Q. Quelles sont les particularités qui expliquent la grande différence dans les prix élevés?—R. Dans une chaussure?

Q. Oui?—R. C'est la même chose que pour les chapeaux. Dans le cas d'un chapeau Stetson ou de n'importe quel chapeau de qualité supérieure, ces firmes ont une bonne réputation.

Q. Dans le cas de vos chaussures est-ce que vous payez pour le cuir ou si vous payez pour la réputation?—R. Non. Je vais vous dire ce que m'a déjà raconté M. Nettleton. Je ne l'ai jamais rencontré qu'une seule fois, mais je sais que c'est un fort brave homme, et il m'a dit: "M. Masson, lorsque vous vendez une chaussure Nettleton, vous pouvez absolument garantir que c'est la meilleure qui se vende. Tout ce qui entre dans sa composition est de la meilleure qualité, le cuir, la soie, le fil, et tout le reste, et les doublures, et le coût de la fabrication de la chaussures d'une manière générale. C'est la meilleure qui se vende; après cela vous pouvez garantir cette chaussure."

Q. Est-ce que vous pourriez dire la même chose des chaussures canadiennes?—R. Je suppose que si je le demandais aux fabricants ils me diraient la même chose, mais c'est un fait que M. Nettleton m'a fait cette déclaration.

Q. Est-ce que vous paieriez pour la réputation du fabricant ou pour les matériaux qui entrent dans la fabrication de la chaussure?—R. Nous achetons et nous payons les meilleures chaussures qu'ils peuvent fabriquer, mais voici ce qui en est, si vous arrivez dans mon magasin et que vous voulez avoir une chaussure Nettleton il faut que je vous la donne. Je l'ai en stock parce que le public la veut. Naturellement nous sommes dans le commerce afin de faire le plus d'affaires possible et afin d'obliger le public, et je pense que le service et l'efficacité valent un peu plus que la marchandise régulière.

Q. Les dix-huit piastres ne sont pas "un peu plus"?—R. Au delà de quatorze piastres.

Q. Je ne parle pas de vos profits. Je parle de la marque des chaussures que vous vendez et de celles que vous vendez à meilleur marché.—R. Je pense réellement que lorsqu'un fabricant canadien vend des bottines au détail à quinze piastres, il vous dit qu'elles ne valent pas les bottines Nettleton, qui se vendent à dix-huit piastres.

M. Douglas:

Q. Elles ne sont pas aussi bonnes?—R. Non.

[M. Robt. Masson.]

M. Nesbitt:

Q. Il y a des années, M. Masson, il y avait à Toronto, deux hommes appelés Robinson et Dack, qui faisaient une spécialité de la fabrication des chaussures d'hommes. Un grand nombre de gens venaient de New-York et de Buffalo et se chaussaient chez Dack et Robinson, et je suis certain de cela. Est-ce que ce commerce est sorti du Canada?—R. Vous parlez d'une chaussure faite sur commande. Cela est entièrement différent d'une chaussure à trépointe Goodyear. Dack fabrique une chaussure sur commande de qualité supérieure. Je doute qu'il y en ait de meilleures fabriquées. Mais je pense que vous paierez aujourd'hui, jusqu'à dx-huit piastres pour vous les procurer.

Q. Elles se vendaient quatorze piastres l'automne dernier?—R. Je pense qu'elles renferment une trépointe Goodyear? Dack est un bon fabricant. On peut se fier à lui. Je n'ai jamais eu le plaisir de faire sa connaissance, mais sa réputation me suffit.

Q. Combien cette chaussure que vous vendez à dix-huit piastres vous coûte-t-elle?—R. Quatorze piastres.

M. Pringle:

Q. Vous ne réalisez pas un profit aussi élevé sur les autres marchandises?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Mais est-ce qu'elles vous coûtent autant que cela lorsque vous les marquez à dix-huit piastres?—R. Oui. Il faut que vous compreniez que le commerce des chaussures diffère beaucoup des autres genres de commerce. Nous ne pouvons acheter pour une valeur de cinquante mille piastres de chaussures pour le commerce du printemps, ni pour une valeur de cinquante mille piastres pour les vendre à l'automne. Nous achetons tout le temps. Les prix varient continuellement. En ce qui concerne ces chaussures Nettleton, depuis le vingt-huit avril le prix a changé quatre fois.

L'hon. M. Fielding:

Q. Toujours en montant?—R. Toujours en montant et il va continuer à monter au cours des deux prochaines années, de sorte que je ne puis pas vous dire le prix exact de cette chaussure, mais je vous dirais maintenant, achetez vos chaussures au numéro 72 rue Sparks et vous épargnerez de l'argent.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous vendez les chaussures de Dack?—R. Non. Il les vend seulement aux commerçants.

M. Nesbitt:

Q. Il fabrique sur commande?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Quel est votre chiffre d'affaires?—R. L'année dernière mon chiffre d'affaires s'est élevé à cent dix-neuf mille six cent cinquante-deux piastres.

M. Nesbitt:

Q. Cent dix-neuf mille piastres? Quel était votre placement dans votre commerce?—R. J'ai....

Q. (Interrompant) Un stock de trente-six mille piastres? J'ai cela.—R. J'ai fait beaucoup de spéculations à l'extérieur. Je suis ce qu'on appelle un propriétaire de terrains pauvre. Tout mon commerce se dirige de ce côté. Je ne cache rien. Tout est à mon propre nom, toutes les pertes que je fais sont sur ces terrains et c'est assez difficile de dire quel est mon placement.

Q. Nous ne voulons pas connaître vos spéculations. Nous sommes tous pauvres bien que propriétaires de terrains.—R. Mes chiffres y sont mêlés comme si cela ne faisait rien qu'un commerce.

Q. Vous avez un stock de $36,000 en moyenne?—R. Oui.

Q. Est-ce que le magasin vous appartient?—R. Non, il appartient à Devlin & Compagnie.

M. Pringle:

Q. Vous payez un fort loyer?—R. $5,500. Il s'est élevé en trente ans à partir de $1,650.

M. Nesbitt:

Q. Quels sont vos frais?—R. Ils s'élèvent à environ 23 à 25 pour 100.

M. Pringle:

Q. A combien pensez-vous que s'élèveraient vos profits bruts sur vos ventes à 50 pour 100?—R. Non, à 36 et 40 pour 100, je crois.

Q. Sur votre chiffre d'affaires de $120,000?—R. Nous calculons généralement un tiers.

M. Nesbitt:

Q. Cela comprend le loyer?—R. J'inclus tout ce qui appartient à mon commerce dans les dépenses.

Q. Quel a été votre profit net?—R. J'ai réalisé $8,950.

Q. Vous avez un certain nombre de commis?—R. A peu près douze.

M. Pringle:

Q. Vous avez de meilleures occasions de les garder que Letellier?—R. Si je veux donner un bon service il faut avoir des commis pour servir le public.

Q. Les soirs où vous avez beaucoup d'acheteurs les gens n'aiment pas à attendre dans le magasin et il faut que vous ayez le nombre de commis nécessaire pour les servir?—R. Mon commerce est prospère et je m'efforce de le conserver tel, et si je peux en faire profiter le public j'épargne sur la publicité.

Q. Etes-vous au fait du commerce des chaussures à Ottawa d'une manière générale?—R. Je ne puis pas dire que je le suis. Je pense que tous les marchands sont comme moi, qu'ils font la lutte pour la vie.

Q. Croyez-vous que la concurrence est vive dans votre commerce, ou y a-t-il une sorte d'entente tacite en ce qui regarde les prix?—R. Il n'y a rien qui ressemble de près ou de loin à une entente; c'est-à-dire, à ma connaissance, et je pense que les autres marchands peuvent confirmer la véracité de mon assertion. Il y a une association aux réunions de laquelle assistent deux ou trois marchands. J'ai assisté une fois à une de ces réunions. On discute les conditions du commerce, mais on ne calcule jamais les prix. Nous achetons des fabricants, et chaque bottier paie son prix, et les profits qu'il réalise sont sur le volume des affaires.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous achetez un grand nombre de chaussures américaines?—R. Pas un très grand nombre. Nous ne faisons pas d'aussi grandes affaires avec les Améri-

cains qu'auparavant. Mais lorsque je faisais des affaires avec les Américains, j'avais coutume d'acheter une proportion de soixante pour cent de chaussures américaines. Mais aujourd'hui notre chiffre d'affaires avec les Américains n'est pas aussi élevé.

M. Pringle:

Q. Quelle est le pourcentage de chaussures américaines que vous achetez, 45 pour 100?—R. Je pense qu'il ne serait guère aussi élevé. Comme je l'ai dit, anciennement j'achetais une proportion de 60 pour 100 de chaussures américaines. C'était dans le temps de la douane de 25 pour 100.

Q. Est-ce que vous trouvez que nos fabricants canadiens ont fait des progrès dans la qualité des chaussuress qu'ils mettent sur le marché?—R. Je pense qu'ils ont fait des progrès merveilleux.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que la taxe de guerre a eu un effet prononcé sur l'importation des chaussures américaines?—R. Cela n'a pas eu d'effet dans mon cas; cela a pu avoir quelque effet dans le cas de quelques marchands. Lorsque je me suis rendu compte que les gens voulaient des chaussures fines, nous avons continué à en acheter un certain nombre, et nous les achetons encore.

M. Pringle:

Q. Suivant vous, vos profits ne sont pas déraisonnables?—R. Non. Je pense que le détaillant qui sert le public et qui le sert fidèlement, a droit à tout ce qu'il reçoit, lorsqu'on calcule qu'à la fin de tous les trois ans il y a des articles dépareillés dans le commerce des chaussures. Il faut avoir en stock des pointures pour hommes à partir de quatre et demi jusqu'à douze, doubles largeurs, et des pointures pour femmes, doubles largeurs, jusqu'à neuf. Naturellement j'en suis fâché pour celles qui ont cette pointure, mais nous vendons les pointures d'un à neuf, doubles As. Cela signifie que si un acheteur n'est pas attentif il va avoir beaucoup de difficulté à se débarrasser de ses chaussures dépareillées. Il faut qu'il soit à son affaire continuellement.

Q. Suivant la liste de prix dans le *Shoe and Leather Journal* il semble y avoir eu une hausse dans les prix de gros, variant de 50 à 100 pour 100 de 1914 à 1919? Est-ce que la hausse dans vos prix a été plus considérable que dans le commerce de gros?—R. Non je pense qu'elle a été à peu près la même. Il y a un grand nombre d'occasions lorsqu'il survient une hausse où nous ne modifions en rien le prix des chaussures. Nous ne surveillons pas le marché ni n'augmentons les prix des chaussures que nous avons achetées à des prix inférieurs. Nous n'augmentons pas les prix avant la venue de nouveau stock. Alors nous écoulons ce qui reste. Il ne conviendrait pas d'avoir les mêmes chaussures à différents prix.

M. Douglas:

Q. Votre pourcentage de profit a été le même depuis que vous êtes dans les affaires?—R. A peu près le même.

Q. Vous ne l'avez pas augmenté durant la guerre?—R. Non, nous n'avons jamais profité de la guerre pour l'augmenter.

M. Nesbitt:

Q. Si vous augmentiez votre chiffre d'affaires jusqu'à $200,000, jusqu'où pourriez-vous réduire le prix pour le consommateur?—R. Je ne pense pas que j'essaierais de le réduire parce que si je l'augmentais à $200,000 mes frais d'administration augmenteraient.

[M. Robt. Masson.]

Q. Pas en proportion?—R. Peut-être pas en proportion. Nous pourrions faire un peu plus d'affaires avec les mêmes dépenses que nous avons, mais pas beaucoup plus.

M. Douglas:

Q. L'un des principaux secrets de votre succès c'est la quantité de votre stock? Vous renouvelez votre stock trois fois par année?—R. Je ne dirai pas que j'achète toujours heureusement, mais les achats heureux sont une bonne chose en affaires, aussi bien que la surveillance des achats et l'absence des articles dépareillés. Règle générale il est presque impossible de ne pas avoir de stock inutile.

Q. En ayant $35,000 de stock pensez-vous que vous avez un capital supérieur à $35,000 placé?—R. Je pense que j'en ai peut-être un.

Q. Vous dites qu'il est réparti aussi sur ces spéculations?—R. Oui monsieur, sur des terrains que j'aimerais à vendre maintenant.

Q. Vous n'auriez pas besoin de $35,000 de capital réel pour avoir un stock de $35,000?—R. Oh! non.

Q. De sorte que vous avez probablement un capital trop fort, en tant que votre commerce est intéressé?—R. Je ne pense pas que j'ai un capital trop fort.

Q. Cependant vous ignorez quels fonds vous employez pour avoir ce chiffre d'affaires de $119,000?—R. Je n'ai soumis de compte à personne. Je fais mon inventaire à la fin de l'année. Je suis satisfait. Je n'entre pas dans les mêmes détails dans lesquels je serais obligé d'entrer si j'avais un associé, ou si mon commerce était constitué en compagnie.

M. Nesbitt:

Q. Cependant vous êtes obligé de faire régulièrement votre inventaire?—R. Oui monsieur.

Q. Et calculer la balance?—R. Oui monsieur.

Q. De sorte que vous devez avoir une assez bonne idée de votre placement.

M. Reid (Interrompant):

Q. Est-ce que votre commerce est strictement au comptant?—R. Non, je vends un peu à crédit. Nous avons essayé de vendre strictement au comptant, mais il n'est pas toujours possible de le faire.

Q. Comment avez-vous constaté que le commerce à crédit fonctionnait, avez-vous eu des pertes?—R. Nous en avons eu quelques-unes. Nous connaissons presque tous ceux qui achètent de nous et nous ne faisons pas beaucoup de pertes.

On renvoie le témoin.

M. C. R. Teetzel est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le gérant du magasin exploité sous le nom de *Gale & Company*?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous vendez des chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants?—R. Oui, monsieur..

Q. Et des chaussures de qualité supérieure?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous en stock les chaussures régulières, les chaussures pour hommes les meilleur marché?—R. Les chaussures les moins chères que j'ai à l'heure actuelle se vendent $8.

Q. C'est le prix de vente?—R. Oui, monsieur.

[M. Robt. Masson.]

Q. C'est une chaussure canadienne?—R. Oui, monsieur.

Q. Quelle espèce de chaussure est-ce?—R. R. L'une est une bottine en chevreau et l'autre une bottine à forte semelle huilée et à talons de caoutchouc.

Q. Qui en est le fabricant?—R. Ames, Holden et McCready.

Q. Quel est le prix de cette chaussure, le prix de gros?—R. $5, $5.04.

Q. Et vous les vendez à $8?—R. Oui, monsieur.

Q. Une hausse de pratiquement 60 pour 100 sur le prix coûtant?—R. Oui, monsieur.

Q. Quelle est la moyenne de votre pourcentage de profit sur les bottines et les souliers?—R. De 35 à 60 pour 100. Il peut aller à 65 pour 100 sur les chaussures "nouveauté" pour dames. Ce n'est pas ce que vous payez pour la chaussure, mais ce qu'elle vaut, et dans le cas des chaussures "nouveauté" il faut les écouler.

Q. Si elles restaient sur vos rayons, vous auriez de la difficulté à vous en débarrasser?—R. Oui, j'ai vendu 20 paires de chaussures hier à $2 la paire. Nous les avons vendues comme occasion.

Q. Je suppose que vous avez dû prévoir une perte sur ces chaussures?—R. Chaque marchand doit prévoir une perte tous les ans sur une certaine partie de son stock. Il faut que notre stock ne comprenne que des marchandises nouvelles.

Q. Est-ce que vous faites des profits anormaux dans ce commerce?—R. J'ai ici mon rapport pour l'année dernière et pour l'année précédente.

Q. Prenons 1918, puisque c'est le dernier rapport que vous ayez. En caisse, $533.90, menue monnaie, $33.12, formant en tout $557.02; comptes recouvrables, $5,-474.95, inventaire, marchandises, $52,532.86, papeterie, $100, mobilier et accessoires, moins dépréciation, $5,345.34. Cela fait un total de $58,178.20—non, cela fait un total de $63,020.17. Passif, $40,459.88, comptes payables, $44,962, et il y a des dettes relatives au loyer, etc., et vos profits et pertes ont été de $95,189. Voulez-vous nous dire que c'est là tout ce que votre commerce vous a rapporté l'année dernière?—R. Oui.

Q. Maintenant, je ne vois pas vos dépenses, vos dépenses de magasin, où cela est-il indiqué?—R. Sur la feuille suivante.

Q. Profits et pertes le 31 janvier 1917, solde $3,091.89, le 31 janvier 1919, loyer, $5,000, dépréciation sur les accessoires, dix pour cent sur $5,939.26, $593.92, formant un total de $8,685.81, et vous avez reporté ce solde de $951.89 formant un total de $9,637.70; puis il y a certains crédits, escomptes et comptes de commerce, etc. Vos ventes ont été de $85,595.20, puis, vos déboursés comprenant les annonces, livraison, dons?—R. Quelles sont les années que vous avez là?

Q. 1918?—R. C'est-à-dire l'année dernière, oui.

Q. Salaires, etc., $77,543.34, profits bruts $8,051.86. Maintenant, que deviennent ces $8,051.86? Vous dites que vos profits nets ne s'élèvent qu'à 900 et quelques dollars? Sur les profits bruts il vous faut payer les frais de banque, l'intérêt, etc.?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas d'objection à produire ce relevé?—R. Le gouvernement a ce relevé maintenant; il me faut remettre cela au vérificateur. C'est sa propre copie.

Q. Il vous faut remettre cela au vérificateur?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Supposons que vous soyez obligé d'avoir des chaussures spéciales, de hautes bottines pour dames, des bottines en chevreau blanc, combien vous faudrait-il payer pour les avoir?—R. Je n'en ai pas acheté à la saison dernière parce qu'elles coûtaient trop cher. Le prix en était alors à un peu plus de $10 aux Etats-Unis, et j'ai cru que lorsque j'aurais payé les droits et reçu les chaussures ici, les gens ne voudraient pas les acheter au prix de vente.

Q. Il y aurait eu à peu près 30 pour 100 de droits?—R. Ils étaient de 37½ pour 100 de droits.

[M. C. R. Teetzel.]

Q. Et il vous aurait fallu faire un profit?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Elles vous auraient coûté $14 chez vous et il vous aurait fallu faire un profit? —R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Avez-vous un grand nombre de ces commandes spéciales?—R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas obligé d'ajouter un pourcentage spécial de profit?—R. Lorsque la commande est pour une seule paire, la manufacture exige un supplément pour faire une seule paire, et il nous faut avoir un peu plus pour une seule paire. Par exemple, si les chaussures ne font pas, et si votre prix régulier est de $15, vous serez peut-être obligé de les garder deux ans avant de pouvoir les vendre. Cela coûte plus cher de faire une chaussure spéciale, bien que nous ne recherchions pas ce genre de commerce; mais si les gens veulent les avoir, il nous faut les faire faire, bien que nous découragions de notre mieux ce genre de commerce.

Q. Combien vous rapportent les chaussures ordinaires que vous gardez en magasin?—R. Sur mes chaussures pour enfants, je fais de 35 à 40 pour 100.

Q. Combien vous a coûté l'exploitation de votre commerce l'an dernier? (Pas de réponse.)

M. Douglas:

Q. Je vois que ce relevé n'indique rien pour le loyer.

M. Pringle: Oui. Cela est indiqué ici.

M. Douglas:

Q. Mais cela n'est pas dans le compte du commerce; d'après ce que je lis dans ce relevé, vous avez perdu de l'argent l'année dernière?—R. Je n'ai jamais gagné d'argent depuis que je suis dans le commerce.

Q. Vous avez reporté $900, et vous avez augmenté votre avoir de ces $951?—R. Il y a peu de temps que nous sommes dans les affaires. Je me suis efforcé d'établir mon commerce et j'espère que je ferai un peu d'argent avec le temps.

L'hon. M. Fielding:

Q. Naturellement, vous vous êtes alloué une somme raisonnable pour vos propres services, de sorte que, ce que vous voulez dire, c'est que vous y avez gagné votre vie, plus un léger profit?—R. Oui; je me contente de débuter. Je suis jeune et j'espère arriver avec le temps à tirer profit de ce commerce.

Q. Il y a aussi une maison montréalaise du même nom?—R. Là c'est George G Gales mais nous avons supprimé le George G.

Q. Ce sont deux magasins distincts?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Il a dû vous en coûter de 25 à 30 pour 100 pour faire ces affaires l'année dernière?—R. Je crois que c'est ce que cela nous a coûté.

Q. Naturellement, en tant qu'il s'agit de la cherté de la vie, je ne crois pas qu'il importe de savoir ce que les chaussures de la compagnie Gale lui coûtent?—R. Pas nécessairement. Il ne s'agit pas du prix que vous payez pour un article, il s'agit de la valeur que vous recevez, de la satisfaction qu'il vous procure.

[M. C. R. Teetzel.]

M. Pringle:

Q. Les chaussures Wright sont fabriquées à St-Thomas, c'est une maison américaine qui a une succursale à St-Thomas, et l'on fabrique aussi des chaussures chez Hurley?—R. Je vends des chaussures Hurley, fabriquées à Rockville, Massachusetts.

Q. Et vous avez des chaussures faites par Florsham, de Chicago?—R. Oui, j'ai de ces chaussures.

M. Douglas:

Q. Dans quelle proportion vos affaires sont-elles canadiennes et dans quelle proportion sont-elles américaines?—R. Les affaires canadiennes comptent pour environ 70 pour cent.

Q. D'après ce relevé, il n'y a aucun moyen possible qui vous permette de réduire le prix?—R. Non, je ne pourrais pas facilement réduire les prix. Comme je vous l'ai dit, lorsque j'ai ouvert mon commerce il y a quatre ans, c'était un commerce à perte, et je crois avoir assez bien réussi; voyez-vous, c'est bien difficile lorsque vous arrivez étranger et inconnu dans un magasin: il faut du temps pour se faire connaître.

Q. Comment trouvez-vous le volume du commerce? Est-ce qu'il augmente?—R. Il augmente.

M. Nesbitt:

Q. Je crois que vous avez dit $137,000 pour deux ans?

M. Pringle:

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans le commerce des chaussures?—R. Je suis dans le commerce de chaussures depuis treize ans.

Q. Que dites-vous, d'après votre expérience, de ce commerce à Ottawa? Les prix que l'on exige dans cette ville sont-ils raisonnables dans les circonstances?—R. Je le crois.

Q. Dans les circonstances présentes?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous vous tenez passablement renseigné sur le prix de vos concurrents dans le commerce, je veux dire en ce qui concerne les chaussures de haute qualité?—R. Je ne vais jamais moucharder afin de découvrir à quels prix ils vendent, et je ne réduits pas mes prix pour me conformer aux prix des autres.

Q. Il n'y a pas d'entente ici entre les gens du commerce pour fixer les prix?—R. Non, monsieur, pas le moins du monde.

Q. Y a-t-il quelque perspective d'une réduction du prix des chaussures dans une période de temps raisonnable?—R. Non, monsieur; les chaussures augmentent.

Q. Y a-t-il quelques autres renseignements que vous aimeriez à donner relativement à ce commerce?—R. Je vais vous donner quelque chose ici (produisant des factures). Voici une caisse de chaussures que j'ai achetée en mars dernier, n° 79, à $8.10 de la compagnie E. T. Wright. Je veux vous montrer ce que cette chaussure vaut aujourd'hui. Voilà le prix auquel j'ai commandé ces chaussures en mars. Elles ont été livrées à $8.10 et les voilà maintenant à $9.10.

Le président suppléant:

Q. C'est une hausse de $1?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Nous avons eu ici hier le gérant de la compagnie E. T. Wright et il nous a donné les chiffres de la hausse.

[M. C. R. Teetzel.]

L'hon. M. Fielding:

Q. Achetez-vous des voyageurs ou achetez-vous directement? -R. Des voyageurs, et parfois je fais moi-même des voyages lorsque je suis à court de marchandises, et j'achète aux manufactures.

Q. Des manufacturiers ou des marchands de gros?—R. Des manufacturiers en général. Les marchands de gros ne tiennent pas la sorte de marchandises dont nous avons besoin.

M. Douglas:

Q. Vous avez spécifié certaines largeurs et certaines garnitures?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous faites marquer votre nom sur ces chaussures?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous les vendez plus cher?—R. Non; nous nous efforçons d'établir notre commerce, et nous tenons des chaussures de toutes les pointures et de toutes les largeurs.

Q. Prenez cette chaussure qui a coûté $8.10; est-ce que vous la marquerez sur la base de $9.10 lorsque vous la recevrez?—R. Non.

Q. Elle vous coûte $9.10?—R. Oui.

Q. Avez-vous reçu cette chaussure—celle que vous avez achetée en mars?—R. Oui, je les ai reçues.

M. Pringle:

Q. Vous les avez marquées sur la base de $8.10?—R. Non; je les ai vendues à $12.

Q. Pour les autres, il vous faudra recevoir un prix plus élevé?—R. Oui. Les prix augmentent si brusquement qu'il n'est pas facile aujourd'hui de vendre à bas prix.

M. Douglas:

Q. Croyez-vous qu'il y ait quelque justification pour cette hausse du prix des produits fabriqués?—R. La seule manière est d'augmenter la production, et le seul moyen de l'augmenter c'est le libre-échange. Ce dont ce pays a besoin, ce sont des industries, de l'argent et une population, et il ne fera pas de progrès tant qu'il n'aura pas ces choses.

Q. Qu'avez-vous à dire quant aux prix de l'autre côté, pour la même sorte de marchandises?—R. Ces prix sont élevés.

Q. Quel effet un programme de libre-échange aurait-il sur ces prix?—R. Nous achèterions plus de chaussures américaines. Du moins j'en achèterais plus.

Q. Malgré leur prix élevé?—R. Les droits étant abolis.

Q. Oui?—R. Les droits étant abolis, vous pourriez les acheter à bien meilleur compte que vous ne pourriez acheter les chaussures canadiennes.

Q. Vous dites qu'elles se vendent cher là-bas?—R. Oui.

Q. Mais pas aussi cher qu'elles se vendent ici?—R. Non. Certains genres se vendent plus cher, et sur certains autres ils y a une différence de quelques cents seulement.

M. Pringle:

Q. C'est-à-dire entre les chaussures canadiennes et les chaussures américaines?—R. Oui.

[M. C. R. Teetzel.]

Q. La différence de prix n'est pas considérable?—R. Non. Aux Etats-Unis, on est expert dans la fabrication des chaussures; il y a si longtemps qu'on en fait. Ils ont non-seulement leur propre pays; ils ont le monde entier, et c'est la production qui compte.

Q. La chaussure Hart est-elle d'aussi bonne qualité que toute autre chaussure en Canada?—R. Oui.

Q. Comment se comparent-elles? Est-ce que les produits de la compagnie Hart peuvent être comparés à la chaussure Nettleton?—R. Je crois qu'elles sont aussi bonnes que les Nettleton. Les Nettleton sont une bonne chaussure, et on y met beaucoup plus de travail. Je les vendais il y a quelques années, mais j'ai cessé de les vendre parce que je ne pouvais pas en vendre assez. Si vous achetez 36 paires de chaussures et si vous n'en vendez que sept ou huit en tout, cela ne donne pas de profit. Si nous les tenons en magasins, il nous faut avoir toutes les largeurs différentes.

Q. La clientèle demande toutes les largeurs?—R. Oui.

Q. Comment la chaussure Florsham peut-elle être comparée à la chaussure Nettleton?—R. Elle n'est pas tout à fait aussi bonne. On met un peu plus de travail à la fabrication de la Nettleton—plus de fini.

M. Douglas:

Q. Cela n'affecte pas la qualité de durée?—R. Non.

Q. Il y a beaucoup dans le nom?—R. Oui.

M. Davis:

Q. Importez-vous des chaussures des Etats-Unis?—R. Oh! oui.

Q. Environ 30 pour cent du total?—R. Oui.

Q. Comment se comparent-elles à nos propres chaussures?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous avons tout cela.

—R.E.C. Wright a une fabrique canadienne et une fabrique américaine, et je puis acheter ses chaussures à la fabrique américaine à meilleur compte qu'à la fabrique canadienne; mais quant aux chaussures de haute qualité pour dames, les chaussures faites à la main qu'on ne fabrique pas ici—la clientèle les demande et il faut les avoir.

Le témoin est congédié.

M. A. J. STEPHENS est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes un autre homme de la rue Sparks?—R. Oui.

Q. Vous êtes dans le commerce, vous et votre famille depuis un grand nombre d'années?—R. Oui, 52 ans.

Q. Probablement l'une des maisons les plus anciennes dans le commerce des chaussures en cette ville?—R. Oui, à peu près la plus ancienne en Canada.

Q. Probablement la plus ancienne qui existe à Ottawa?—R. Il n'y aucun doute à cela.

Q. Et vous avez un fonds de roulement considérable?—R. Oui.

Q. Quel est, approximativement, votre fonds de roulement?—R. Environ $105,000.

Q. Vous faites à peu près autant d'affaires que Masson?—R. Oui.

Q. Et plus que Gales?—R. Oui.

Q. Quel pourcentage de profits bruts réalisez-vous sur vos marchandises?—R. De puis un tiers jusqu'à peut-être 55 pour 100.

Q. Vos profits sont virtuellement les mêmes que ceux des autres témoins qui ont été interrogés?—R. Oui. Sur les chaussures d'enfants, il est difficile d'avoir un profit. Les parents sont exigeants, ils ne veulent pas payer un profit énorme, et vous ne sauriez avoir un prix élevé pour les chaussures d'enfants ou de jeunes garçons. Il faut calculer cela de près.

Q. Est-ce que vous calculez de près en ce qui concerne les chaussures d'enfants?—R. Oui.

Q. Je suppose que vous pouvez les faire payer sur les plus hautes qualités de chaussures?—R. Oui, naturellement, sur certains modèles de chaussures, lorsque vous ne pouvez vendre tout l'assortiment, vous êtes forcé de le faire. Il est très rare que vous puissiez vendre l'assortiment complet d'un modèle de chaussures. Il y en a toujours qui vous restent.

Q. Est-ce que votre moyenne de profit est aussi élevée que vous nous l'avez dit?—R. Oh! non.

Q. Bien que vous fixiez votre prix pour la chaussure à 30 ou 50 pour cent, vu le fait que vous en avez parfois qui vous restent pour compte, etc., vous n'arrivez pas à cette moyenne?—R. Oh! non, non.

Q. Je suppose que sur certaines classes de chaussures pour dames, que l'on pourrait qualifier de chaussures de fantaisie, il vous faut parfois avoir un pourcentage plus élevé de profit?—R. Oui.

Q. Parce que vous courez le risque qu'elles vous restent pour compte?—R. Oui. Lorsque, récemment, les modes ont été très fantaisistes, le risque était très, très grand.

Q. Quel pourcentage de votre assortiment est de fabrication canadienne, et quel pourcentage est de fabrication américaine?—R. Je suppose que, dans le moment, environ 90 pour 100 est de fabrication canadienne.

Q. Quelle est à peu près la valeur de votre assortiment?—R. Lorsque j'ai fait mon inventaire, mon assortiment était d'environ $55,000, si je ne me trompe, ou $56,000.

Q. Et 90 pour 100 de cela était de fabrication canadienne?—R. Oui.

Q. Nous avons eu la déclaration de M. Masson relativement au progrès dans la fabrication des chaussures canadiennes. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?—R. Je n'ai pas bien compris ce qu'il a dit, mais mon opinion à moi est, selon ma manière de l'exprimer, que la guerre a fait la chaussure canadienne.

Q. Vous croyez que la guerre a fait la chaussure canadienne?—R. Oui. Les progrès durant les quatre ou cinq dernières années ont été remarquables.

Q. Pouvez-vous, aujourd'hui, vous procurer une chaussure canadienne qui soit virtuellement de la même qualité que la chaussure américaine?—R. Oh! oui, oh! oui.

Q. Vous croyez que vous le pouvez?—R. Oui.

Q. Nous avons au Canada des manufacturiers qui, à votre avis, font une chaussure de haute qualité?—R. Oui.

Q. Beaucoup meilleure que celle qu'ils faisaient il y a quelques années?—R. Oui. J'ai apporté ici un ou deux échantillons, si vous désirez les voir. Je les ai apportés pour vous donner une idée de la manière dont le prix des chaussures a haussé. Ce sont toutes des chaussures canadiennes. M. Douglas s'y connaît en fait de chaussures.

Q. Eh! bien, nous n'avons pas encore découvert cela. Cette chaussure que je tiens dans ma main est une chaussure Slater?—R. Oui, George A. Slater, "Invictus", une très bonne chaussure. Je tiens ses chaussures comme étant d'aussi bonne qualité que toutes les autres, que la Nettleton ou toute autre.

Q. Elles ont une bonne réputation. Combien coûterait cette chaussure aujourd'hui?—R. Je l'ai ici. Je vais vous montrer ce que j'ai ici au sujet de cette chaussure. Depuis nombre d'années cette chaussure a été pour moi la chaussure type. Voici une lettre qui la concerne exactement. Cette lettre dit:

[M. A. J. Stephens.]

Geo. A. Slater, Limited.
Rue Ontario-Est,
"Avenues Bennett et Aird
"Montréal, Canada, 19 juin 1919.

"A. J. Stephens & Son,
Ottawa, Ont.

"CHERS MESSIEURS,—Nous accusons réception de votre lettre du 10 courant, contenant une commande pour 60 paires de balmorals en chevreau glacé pour hommes.

"Vous avez indiqué le prix, avec simple semelle, à $7.65 moins 5 pour cent.

"Le prix de cette chaussure, aujourd'hui, avec tige mate, est de $8.60, moins 5 pour cent par lots de 24 paires, ou multiples de ce nombre.

"La même chaussure avec entre-deux est à $8.80."

Or c'est là une hausse en deux ou trois semaines. En 1916, cette chaussure était facturée à $4.20. Ils ajoutent:

"Nous regrettons que vous n'ayez pas commandé ces chaussures à notre agent lorsqu'il est allé dans votre ville le 27 mai, vu que les prix étaient alors plus bas.

"Cependant, nous serions heureux de placer cette commande pour la fabrication, pourvu que vous nous en avisiez immédiatement, car nous ne pouvons pas tenir ces prix ouverts. De plus, nous avons à peu près toutes les commandes que nos moyens de fabrication nous permettent de remplir durant le reste de l'année, mais comme vous êtes un client, nous accepterons cette commande de votre part."

Le président:

Q. En 1916, le prix était de $4.20, et l'on vous demande ici $8.80?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Rempliraient-ils cette commande maintenant à $8.80?—R. Non, ils déclarent qu'ils ne peuvent maintenir ces prix ouverts. Voici une chaussure faite par la *Marsden Shoe Company*. C'est là une chaussure qui me fait honte. Elle coûte $7.30. J'ai envoyé une commande pour cette chaussure, une commande réitérée, le 11 du mois courant, et cette chaussure coûte $9.35.

Q. A quel prix la vendez-vous?—?R. Je vends encore cette chaussure à $11.

Q. Mais vous ne la vendrez plus à $11 maintenant qu'elle est haussée à $9.35?—R. Non.

Q. Vous la vendiez $11 lorsque vous pouviez l'acheter à $7.30?—R. Je la vendrai probablement $14. Voici ma commande pour cette chaussure en avril, il y a juste un an. Elle était à $7.30 il y a juste douze mois.

Q. Voici une chaussure Regal?—R. Oui.

Q. C'est une compagnie américaine qui a établi une manufacture en Canada?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Elle faisait beaucoup d'affaires au Canada avant d'établir une manufacture ici?—R. Oui, beaucoup, et lorsqu'elle a vu que la perspective était bonne elle a établi une manufacture ici.

Q. Et cette manufacture est à ou près de Toronto?—R. Oui. Cette chaussure (indiquant) me coûte aujourd'hui $7.90 et se vend $11.

Q. Combien cette chaussure vous aurait-elle coûté il y a quatre ans?—R. Cette chaussure m'aurait coûté quatre dollars il y a quatre ans.

Q. Elle se vendait autrefois six dollars en détail?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Et il y a un an?—R. Je ne saurais vous le dire de mémoire, mais elle était à six dollars il y a quelques années.

Q. Apparemment, le pourcentage de l'augmentation du coût de la fabrication en a augmenté le prix depuis quelques années?—R. Cela y a contribué pour beaucoup. Le prix a augmenté graduellement.

Q. Mais la grande hausse ,plus tard?—R. (Interrompant) Oui, vous voyez là (indiquant) qu'ils ne veulent pas même détenir des commandes à ce prix. Maintenant cette chaussure (indiquant) est fabriquée par la compagnie N. A. Marsh, de Québec. Je crois avoir mis là un mémoire.

M. Pringle:

Q. "Coûtait $4.90 l'automne dernier, livrée ce printemps, nouveau prix pour livraison à l'automne $5.50; maintenant à plus de $6.50?—R. Oui, ce sont là les marchandises les moins chères que j'ai pu acheter.

Q. Est-ce que vous exigez aujourd'hui un pourcentage de profit plus considérable qu'il y a quatre ans?—R. Non, M. Pringle, pas du tout. Dans certain cas, M. Pringle,—prenez cette chaussure là (indiquant): cette chaussure m'a coûté $7.90 et je la vends $11. Cela fait précisément quatre pour cent.

Q. Vous aviez un meilleur pourcentage lorsque vous pouviez l'acheter pour $4 et la vendre pour $6?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Combien recevez-vous pour cette chaussure Slater?—R. Maintenant, $11.

Q. Et cela lorsqu'elle vous coûte $8.80?—R. Non, alors il me faudra la vendre à $12.50.

M. Pringle:

Q. Il s'agit de l'"Invictus"?—R. Oui.

Q. Je me rappelle qu'on les achetait à $5?—R. Oui, on les vendait autrefois à $5. Elles me coûtait autrefois $3 ou $3.50 et je les vendais $5.

Q. Je me rappelle le temps où le prix courant pour la chaussure "Invictus" était de $5?—R. Oui, et ces chaussures (indiquant) font honneur à nos fabricants canadiens. Je n'ai pas choisi dans un assortiment particulier. J'ai choisi au hasard, et toutes font honneur à nos fabricants canadiens.

M. NESBITT: Ce sont des chaussures qui paraissent bien. Je n'admire pas beaucoup celle-ci (indiquant).

M. STEPHENS: C'est une chaussure pour les jeunes garçons.

M. PRINGLE: Elles sont tout simplement pour les jeunes sports.

M. STEPHENS: Voici (indiquant une lettre de la *Regal Company.* M. Scott m'a passé cette lettre indiquant leurs prix aux Etats-Unis et nos prix au Canada, et indiquant comment ils se tirent d'affaires au sujet des droits, et pourquoi cela revient à meilleur marché d'acheter au Canada que d'acheter aux Etats-Unis.

M. Pringle:

Q. Les prix de la *Royal Shoe Company* aux Etats-Unis—j'ignore jusqu'à quel point cette lettre est authentique?—R. Elle est du gérant de la compangie, et je la crois authentique.

Q. Il n'y a virtuellement aucune différence?—R. Il n'y a virtuellement aucune différence, non.

Q. Entre les prix auxquels ils vendent leurs chaussures aux Etats-Unis et les prix du Canada?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous vendez des chaussures américaines?—R. Je vendais certains genres de chaussures américaines mais je n'en vends plus. Aujourd'hui, le commerce

des chaussures pour hommes est de presque cent pour cent canadien, sauf quelques chaussures Nettleton, que certaines gens se croient obligés d'acheter; mais, en dehors de cela, j'ai éliminé virtuellement toutes les chaussures américaines de mon commerce. Prenez la chaussure Sorosis—c'est une chaussure qui pendant longtemps a été en grande demande, mais les vendeurs ne viennent plus en ce pays, et depuis deux ans je n'ai pas vu un seul vendeur qui offrait la chaussure Sorosis.

Q. Qu'est-ce que cela signifie?—R. Je ne sais pas ce que cela signifie.

Q. (Interrompant) Est-ce dû au fait qu'ils font une vente énorme chez eux?—R. Il se peut que ce soit parce qu'il leur faut prendre soin de leur propre commerce.

Q. Vous croyez que c'est là la raison?—R. Oui, d'ailleurs, ils sont très lents à livrer, et leurs vendeurs ne semblent pas vouloir venir en Canada, et nous avons cessé tout à fait de vendre leurs chaussures.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que la compagnie Regal vend virtuellement au Canada une chaussure au même prix qu'aux Etats-Unis.

M. PRINGLE: Oui.

M. STEPHENS: De sorte que, en dehors de ces deux sortes, je n'achète que des chaussures canadiennes.

M. Douglas:

Q. Est-ce là ce que vous faites tout le temps?—R. Non.

Q. Quand avez-vous cessé d'acheter des chaussures américaines?—R. Lorsque les prix ont commencé à augmenter, je crois que c'était vers le commencement de la guerre. C'est alors que l'on a imposé les 7½ pour 100.

Q. De telle sorte que cela a été une question de droits?—R. Oui. Même aujourd'hui que l'on a supprimé les 7½ pour 100—vous imposez 30 pour 100 et je crois que vous pouvez encore rivaliser en Canada et produire de bonnes chaussures qui empêcheront les chaussures américaines d'entrer dans le pays.

Q. Est-ce que les manufacturiers canadiens ont amélioré leurs modes, leurs formes et leurs qualités?—R. Oui. Je crois qu'il y a une amélioration apparente, et que l'on s'efforce de maintenir la qualité.

M. Nesbitt:

Q. N'est-il pas vrai qu'ils avaient résolu d'empêcher l'entrée des chaussures américaines, s'ils le pouvaient, en améliorant leurs propres chaussures?—R. Je n'ai jamais entendu dire cela.

M. PRINGLE: Ce serait très légitime.

M. STEPHENS: Cela serait très naturel. Ce sont des concurrents.

L'honorable M. Fielding:

Q. La qualité de la chaussure canadienne a été améliorée?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Depuis trois ou quatre ans, quelle qu'en soit la raison, la confection et la qualité des chaussures canadiennes ont fait beaucoup de progrès?—R. Oui.

Q. De sorte que, maintenant, vous pouvez satisfaire vos clients avec la chaussure canadienne aussi bien qu'avec la chaussure américaine?—R. Oui. Le préjugé est disparu. Il fut un temps—il n'y a pas très longtemps—où des gens nous disaient: "Je ne veux pas de chaussures canadiennes, je veux des chaussures américaines."

[M. A. J. Stephens.]

Cette pratique est disparue en grande partie, et chez les hommes elle a disparu tout à fait.

Q. Je sais que les femmes aiment encore la chaussure américaine.—R. Oui, surtout en fait de spécialités et de nouveautés, choses qui ne sont pas du tout fabriquées en Canada. Prenez les pantoufles et les souliers de soirée. On ne les fait pas en Canada, et il est assez difficile de se les procurer, même aux Etats-Unis.

Q. Prétendez-vous qu'il vous faut avoir $12 pour cette chaussure "Invictus"?—R. Oui, elle me coûte $8.80. De fait, je crois que si j'en demandais aujourd'hui, il me faudrait payer un peu plus de $9.

M. Douglas:

Q. M. Stephens, je suis allé de l'autre côté la semaine dernière, dans l'Etat du Maine. Je suis entré dans un magasin de chaussures et j'ai demandé quels étaient leurs prix. J'ai constaté, en faveur des marchands du Maine, une différence variant entre 20 et 25 pour 100.—R. Comparés à nos prix?

Q. Comparativement à nos prix.—R. Eh! bien, cela dépend tout simplement...

Q. (Interrompant) Je vais vous dire de quoi cela dépend. La ville où je suis allé est à la frontière entre le Nouveau-Brunswick et le Maine, et le résultat de cette différence est que les gens du Nouveau-Brunswick vont acheter leurs chaussures aux Etats-Unis?—R. Cela dépend tout simplement du genre de magasin où vous êtes entré. Si vous entriez dans un magasin à Portland...

Q. (Interrompant) Non ,c'était dans une petite ville; un endroit nommé Holton.—R. Vous ne pouvez faire une comparaison entre la qualité des chaussures. Si la compagnie Regal n'indiquait qu'une différence de vingt ou vingt-cinq cents dans le prix de revient en gros entre le produit américain et le produit canadien, ses prix doivent être les mêmes.

Q. Naturellement, d'un autre côté, il y a un si grand nombre de fabriques de chaussures du côté américain. Il peut bien arriver que ce magasin ne vendait pas du tout la chaussure Regal, car la compagnie Regal établit des magasins de chaussures Regal du côté américain?—R. Oui.

M. Pringle: Je crois que le comité aimerait savoir que lest votre fonds de roulement? Je crois que vous nous l'avez donné comme étant de $105,000. Nous aimerions savoir quels sont les profits bruts et les profits nets?—R. Mes profits bruts? Je n'ai pas les chiffres ici—mais je crois que mes profits bruts ont été d'environ $23,000.

Le président:

Q. Vingt-deux mille?—R. Non, vingt-trois mille.

M. Pringle:

Q. Et vos profits nets?—R. Un peu moins de dix mille, environ neuf mille cinq cents.

M. Douglas:

Q. Quel assortiment avez-vous pour faire cela?—R. Environ $56,000. Vous savez que le prix des chaussures augmente si rapidement, à l'heure qu'il est, que vous pouviez, il y a cinq ans, acheter deux paires de chaussures pour le prix actuel d'une seule paire.

M. Pringle:

Q. C'est-à-dire que pour avoir un assortiment égal à celui qui vous aurait coûté $25,000 il y a trois ou quatre ans, il vous faudrait maintenant payer environ $50,000?

[M. A. J. Stephens.]

—R. Oui. On ne vend pas un plus grand nombre de paires de chaussures, mais la valeur réelle en argent de votre assortiment est beaucoup plus grande. Vous ne vendez pas plus de chaussures mais votre assortiment représente une somme beaucoup plus considérable.

M. Douglas:

Q. Combien, d'après vos calculs, vous coûte l'exploitation de votre commerce?—R. Je crois que cela revient à 35 ou 40 pour 100—vous voulez dire mes frais généraux?

Le président:

Q. Un instant seulement. Vous dites que vos profits bruts ont été de $23,000?—R. Oui.

Q. Là-dessus, vous prenez le coût de l'exploitation de votre commerce?—R. Oui. Mes frais généraux sont l'écart . . .

M. Pringle:

Q. Vous dites que votre fonds de roulement est de $105,000?—R. Oui.

Le président:

Q. Et vingt mille de profits bruts sur cent cinq mille font moins de 20 pour 100?—R. A peu près cela.

M. Douglas:

Q. Mais cela représente les profits bruts sur le fonds de roulement de cent cinq mille dollars?—R. Oui.

Q. Alors, vous déduisez votre salaire personnel?—R. Je porte à mon débit un salaire personnel qui fait partie de mes frais généraux.

Q. Et l'éclairage et le chauffage?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Et cela vous coûte treize mille dollars?—R. Oui.

Q. Treize mille dollars sur cent cinq mille dollars, cela fait moins de treize pour cent?—R. Oui.

Q. Et l'autre est entre trois et trente-cinq pour cent?—R. Oui.

M. Douglas: Je crois que M. Stephens a raison.

M. Stephens: Mon esprit fonctionne bien et je puis presque voir les chiffres dans les livres. Naturellement, je ne puis vous donner cela à un sou près, mais c'est là virtuellement le montant.

M. Douglas: Je crois que c'est à peu près exact; je crois que c'est à peu près treize pour cent.

Le president:

Q. Que dites-vous du loyer?—R. Quatre cents dollars par mois.

Q. Quatre mille huit cents dollars par année?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Vous faites un profit brut de $23,000 sur un fonds de roulement de $105,000? Cela fait approximativement 23 pour cent de profits bruts?—R. Oui.

[M. A. J. Stephens.]

M. NESBITT: M. Masson dit que ses dépenses sont de 23 pour cent.

Le PRÉSIDENT: C'est ce qu'il a dit

M. DOUGLAS: Naturellement, il paie plus cher de loyer.

M. STEPHENS: Naturellement, M. Masson paie un loyer plus cher que le mien. Il se peut aussi que cela lui coûte plus cher pour vivre.

Le président:

Q. Il ne s'agit pas de ses dépenses personnelles, il s'agit du coût de son commerce? —R. Je calcule pour moi un salaire raisonnable. N'ai-je pas droit à un salaire sur mon propre commerce?

Q. Certainement.—R. Je ne veux pas travailler pour rien.

M. NESBITT: Cela dépend de ce à quoi vous avez droit.

Le PRÉSIDENT: J'étais sur le point de poser une question à ce sujet. Quelques-uns des témoignages que nous avons ici ont établi le fait que l'écart est d'environ 50 pour cent?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Alors vous ne pouvez pas avoir un écart de 50 pour cent?—R. D'environ un tiers à 45 pour cent.

Q. Alors vos chiffres ne concordent pas. Il y a quelque erreur dans ces chiffres.

L'honorable M. FIELDING: Je ne crois pas que nous parlions de la même chose quand nous parlons de profits bruts.

M. STEPHENS: La manière dont il faut calculer cela, c'est sur le capital que vous avez placé au commencement de l'année.

M. Nesbitt:

Q. Vos calculs portent sur les profits bruts sur le capital?—R. Non, sur le fonds de roulement.

L'honorable M. Fielding:

Q. Ce que les marchandises vous ont coûté et ce qu'elles vous rapportent à la vente?—R. Oui.

Le président:

Q. Eclaircissons ce point. A même ces $23,000, payez-vous le coût de l'exploitation du commerce avant de calculer les profits bruts?—R. (Interrompant) Mes profits bruts...

Q. (Interrompant) Après le coût de l'exploitation du commerce?—R. Non, avant cela. C'est l'écart entre mon compte de marchandises du côté du doit et du côté de l'avoir lorsque mes livres sont mis à jour. C'est là mon profit brut. Cela ressort de mon compte de profits et pertes.

M. NESBITT: Cela est absolument clair.

M. PRINGLE: Il n'a pas du tout réalisé ce pourcentage. C'est pour cela que j'ai posé la question. Après qu'il m'eut parlé de ces $105,000, j'ai posé cette question, et il dit qu'il fait plus de 20 pour cent sur place et $5,000. Je lui ai demandé s'il faisait 50 pour cent sur les chaussures et il dit qu'il ne fait pas cela pour la raison qu'il y en a un grand nombre qui sont mises de côté.

M. NESBITT: Il est certain qu'il ne fait pas cela.

M. PRINGLE: Ce qu'il fait réellement, les profits bruts, dépasse un peu 23 pour cent.

M. NESBITT: Non, pas vingt-trois. Cela serait sur $100,000, mais sur $105,000, cela s'élève à environ 22 pour cent.

[M. A. J. Stephens.]

M. PRINGLE: C'est à même les 22 pour cent qu'il lui faut prendre ses dépenses et ses profits nets.

Le président:

Q. Lorsque vous faites l'inventaire et lorsque vous arrêtez votre bilan à la fin de l'année, est-ce que vous inscrivez la dépréciation causée par la désuétude des modes?—R. A mesure que je les rencontre en faisant mon inventaire, je prends note des chaussures dont la valeur s'est dépréciée d'année en année; je leur attribue la valeur que je crois qu'elles ont, et j'inscris cela sur mes feuilles d'assortiment.

Q. Vous inscrivez quelque chose pour la dépréciation?—R. Oui. Certaines gens déduisent dix pour cent, mais je ne fais pas cela.

Q. Cette dépréciation est déduite?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Lorsque vous dépréciez ces chaussures, inscrivez-vous le prix déprécié sur vos marchandises?—R. Non, mais j'en fais une liste et l'année suivante, j'en fais de nouveau le pointage. J'ai un livre d'assortiment où je tiens compte de cela.

M. Nesbitt:

Q. Vous réduisez ordinairement les prix pour vous en débarrasser?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous avez des ventes régulières pour vous en débarrasser?—R. Nous avons des ventes deux fois l'an. Dans le commerce des chaussures on n'ose pas risquer d'avoir beaucoup de marchandises qui nous restent pour compte.

Q. Avez-vous souvent de ces ventes pour vous débarrasser de cette classe de marchandise?—R. Mes grandes ventes de ces marchandises sont en juillet et en août, et en janvier et février. Il y a de ces ventes dans tous les magasins. Je vais vous dire une autre chose: J'ai sur mon comptoir des chaussures à $1.98 qui m'ont coûté jusqu'à quatre, cinq et six dollars la paire. Cela doit être déduit du chiffre de mes affaires durant l'année.

Q. Dans tous les cas, si les chiffres que vous nous avez donnés sont exacts, vous accusez 20 pour cent de profits bruts?—R. Oui. Je présume que mes chiffres sont exacts. Je suis ici sous serment.

Le PRÉSIDENT: Il y a une chose dans la déclaration faite par M. Stephens relativement à la réduction de son assortiment pour dépréciation. Au moins l'un des autres messieurs a déclaré qui'l n'avait pas fait cela.

Le TÉMOIN: Nous sommes dans les affaires depuis longtemps; je n'ai pas honte de la manière dont je tiens mes livres ,et je crois que cette manière est la bonne.

M. Nesbitt:

Q. Quel est, d'après ce que vous avez dit, la valeur de votre assortiment?—R. Environ $55,000.

M. Douglas:

Q. Avez-vous quelque commentaire à faire quant à l'augmentation du prix que vous devez payer au fabricant?— Cette augmentation est-elle justifiée?—R. Je crois que l'une des grandes raisons est le coût du travail.

[M. A. J. Stephens.]

M. Pringle:

Q. Que dites-vous des matériaux?—R. Naturellement, les matériaux y sont pour quelque chose, mais je crois que cela provient autant, sinon plus, du travail.

Q. Il y a eu augmentation dans tout ce qui entre dans la fabrication de la chaussure?

M. Douglas (interrompant):

Q. Nous avons constaté que le coût du travail augmente en proportion du prix des chaussures, si nous prenons la déclaration de la compagnie E. C. Wright?—R. Je ne puis parler qu'au sujet du commerce de détail; un manufacturier pourrait probablement vous renseigner mieux que moi. Pourquoi ne faites-vous pas venir Bell ou Hamilton de Québec? La manufacture E. and T. Wright n'est qu'une toute petite manufacture.

M. Pringle:

Q. Les chiffres de Wright peuvent ne pas être exacts mais ils sont très complets?—R. Ce n'est qu'une petite manufacture dont la spécialité est la chaussure pour homme.

M. PRINGLE: Cependant, sa déclaration a été aussi complète que possible.

Le président:

Q. Comment, à votre avis, ce que le travail vous coûte peut-il être comparé à ce qu'il vous coûtait il y a quatre ans?—R. Je paie 50 ou 60 pour cent de plus en salaires.

M. Douglas:

Q. Etes-vous propriétaire du bâtiment?—R. Oh! oui.

Q. Vous vous allouez $480 par mois de loyer?—R. $480. Je base cela sur ce que payent mes voisins.

M. Nesbitt:

Q. Mais vous portez cela au compte de vos dépenses?—R. Mais, oui.

M. Douglas:

Q. Combien réalisez-vous par cette phase des affaires?—R. Cela n'a rien à voir avec ceci.

M. Nesbitt:

Q. Vous ne mettez pas cela ici avec vos profits bruts?—R. Non.

M. Douglas:

Q. Nous sommes, nous aussi, intéressés à cet aspect des affaires. Combien réalisez-vous de ce chef?—R. Je n'ai pas calculé cela.

M. Nesbitt:

Q. Quelle est la valeur de votre bâtiment et quelles sont vos taxes?—R. Mes taxes sont d'environ $2,000 par année.

Q. Quelle est la valeur de votre édifice?—R. Il est évalué à $73,000 ou $75,000.

[M. A. J. Stephens.]

M. Pringle:

Q. Je crois que la propriété adjacente a été vendue par les Booth à $145,000?—R. Oui.

Q. Quel est le total de vos loyers?—R. $490 par mois.

M. Pringle:

Q. En dehors de votre magasin de chaussures?—R. En dehors du commerce de chaussures.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous allouez cela dans vos comptes?—R. Ce sont là mes profits bruts.

M. Nesbitt:

Q. Vous devriez avoir $10,000 par année?—R. Je ne fais pas de fourbi.

M. Douglas:

Q. Vous devriez louer au gouvernement?—R. Je m'efforce de lui louer l'étage supérieur, mais il n'en veut pas.

Le témoin est congédié.

Mlle GRACE WARNER, représentant la compagnie Baker, marchands de chaussures, rue Rideau, Ottawa, est appelée, assermentée et interrogée.

M. Pringle:

Q. Quels sont ceux qui composent la compagnie Baker?—R. Mme Baker, la compagnie est à son nom.

Q. Quel est le fonds de roulement du commerce? Pouvez-vous nous dire cela?—R. Mon grand-livre devrait indiquer cela; mais, bien que je tienne les livres, je ne suis pas le comptable. Lorsque la taxe sur le revenu a rendu nécessaire chez nous l'ouverture d'une série de livres, cette tâche m'a été confiée. Nous avons eu un comptable pour mettre les livres en ordre et ils les ont gardés depuis. Nous avons un vérificateur à la fin de l'année qui établit le bilan annuel.

Q. Pouvez-vous nous dire quel pourcentage de profit vous ajoutez à vos chaussures? Lorsqu'elles arrivent, vous savez ce qu'elles coûtent. Quel pourcentage ajoutez-vous pour le prix de vente?—R. De 10 à 40 pour 100. Au printemps, nous avons reçu de Getty et Scott 47 modèles de chaussures, et lorsque ces chaussures arrivent, nous avons des modèles réguliers du même genre qui n'ont pas besoin d'une saison spéciale Nous calculons tout simplement d'en avoir tant en magasin. Supposons que vous ayez 30 paires en magasin, au lieu de mettre 30 pour 100 sur ces chaussures dans un grand nombre de cas nous mettons 15 ou 20 pour 100, dans certains cas 10 pour 100. Si nous n'en avons que quelques paires, nous haussons le prix à l'égal de celui des autres. Vous pouvez demander deux prix pour la même chose.

Q. Les prix semblent avoir augmenté constamment depuis un an ou deux?—R. Il n'y a aucun doute à cela. La question est plutôt de se procurer les marchandises, ainsi que ces lettres le démontrent.

Q. Nous avons entendu beaucoup de témoignages relatifs à la difficulté de se procurer les marchandises et à l'augmentation des prix. Vous dites que vos profits varient de 10 pour 100 à 40 pour 100?—R. Oui.

Q. Quelle serait, à votre avis, à peu près la moyenne, 20 pour cent?—R. Nous n'avons pas les mêmes profits sur les modèles réguliers.

[M. A. J. Stephens.]

Q. Mais avez-vous quelque idée de votre moyenne de profits?—R. Je ne saurais la préciser suffisamment.

Q. Sur quels modèles-type exigeriez-vous un profit?—R. Dans le cas de la chaussure que vous avez ici (indiquant l'échantillon) elle a coûté $5.25, et nous vendons cette chaussure à $7.

Q. Vous avez $1.75 de profit?—R. Oui. Cette chaussure (indiquant l'échantillon) a coûté $1.60. Nous la vendons $1.90.

Q. Où cette chaussure est-elle fabriquée?—R. A Hamilton, par la compagnie John MacPherson.

Q. C'est là l'un de vos modèles au plus bas prix des chaussures de femmes?—R. Non, je ne dirais pas cela; nous avons des chaussures que nous vendons à $3.

M. Douglas:

Q. La compagnie Baker vend aux gens du commun?—R. Nous en avons de tous les prix.

Q. Vous dites que vous recevez $7 pour cette chaussure?—R. Oui.

Q. Est-ce le prix actuel de cette chaussure?—R. Oui.

Q. Cela semble être une chaussure de bonne qualité?—R. Oui, nous la vendons depuis des années.

Q. Cela me paraît une chaussure très durable?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Il y avait un assortiment de $47,407, les ventes ont été de $100,000 environ, et à la fin de l'année, l'assortiment avait été réduit à $43,407?—R. Il y a eu un fonds de roulement considérable.

M. Pringle:

Q. Savez-vous quels ont été les profits nets l'année dernière? Assurément, étant chargée des livres, vous avez dû discuter cela?—R. Environ $11,000.

Q. Bruts ou nets?—R. Nets, je crois.

Q. Est-ce que ce serait après avoir déduit les salaires, etc.?—R. Oui.

Q. C'est après avoir déduit les salaires?—R. Oui. Je crois qu'il en est ainsi, mais ce n'est pas moi qui établis le bilan. Je crois que le bilan accuse 16 pour 100.

Le président:

Q. Sur le fonds de roulement?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. A moins que vous ne sachiez ces choses, je crois que vous avez tort de faire des déclarations à ce sujet. Toute déclaration que vous faites doit être enregistrée et, de votre part, il ne serait pas sage de dire que vous faites 16 pour 100 de profit sur le fonds de roulement, à moins que vous ne soyez certaine du fait?—R. Je ne le sais pas.

Q. Je ne mettrais pas ces chiffres dans les archives si vous ne le savez pas?—R. Eh! bien, je ne le sais pas.

Q. Naturellement, si vous pouvez nous le démontrer dans ce livre et dans les relevés?—R. En réalité, je n'y comprends rien.

M. Douglas:

Q. Quel est le plus haut prix auquel vous vendez?—R. $11.

Q. Et quel est le prix ordinaire?—R. $7.50.

Q. En vendez-vous un grand nombre au prix le plus élevé?—R. Non.
Q. Quel est le prix général de vos chaussures?—R. De $7 à $8.
Q. Pour les chaussures d'hommes?—R. Non, c'est pour les chaussures de femmes.
Q. Vendez-vous aussi des chaussures d'hommes?—R. Oui.
Q. Quel est le prix ordinaire auquel vous vendez les chaussures d'hommes?—R. Je dirais de $6 à $7. Je ne sais rien au sujet des chaussures d'hommes.
Q. Vous vous limitez aux chaussures de femmes?—R. Oui.
Q. Cette chaussure de $7 est une chaussure de femme?—R. Oui.
Q. Combien vous a-t-elle coûté?—R. Elle m'a coûté $5.25.
Q. Est-ce là à peu près ce qu'elles vous coûtent généralement?—R. $4.03, le prix varie. Sur cette facture de 1913, le coût était de $2.25; les prix ont varié.
Q. Peu m'importe cela. Que recevez-vous aujourd'hui pour cette chaussure? Quel profit?—R. Elle coûte $5.25 et nous la vendons à $7.

Le président:

Q. Il y a des chaussures que vous achetez à $1 et que vous vendez à $1.25?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Est-ce que vous maintenez encore cette proportion de profit sur tous vos modèles?—R. Non, les modèles qui sont démodés peuvent être vendus à meilleur marché que ceux qui ne sont pas hors de mode.
Q. Combien d'employés avez-vous?—R. Nous avons, aujourd'hui même, mis un homme nouveau à l'ouvrage.
Q. Et combien en avez-vous en tout?—R. Nous avons quatre filles.
Q. Combien cela fait-il en tout?—R. Six employés.
Q. Pour faire un commerce de $100,000?

M. Pringle:

Q. Mais le prix de votre loyer est très modique?—R. Nous le calculons au même taux par pied que nous exigeons de Freiman, à la porte voisine.
M. PRINGLE: Je veux dire que le prix du loyer est très modique comparé à ceux de Gales, Masson ou Stevens.

M. Nesbitt:

Q. Où est votre place d'affaires?—R. Rue Rideau, près du magasin à rayons de Freiman.

Le président:

Q. Vous constatez que lorsqu'il s'agit de modèles spéciaux, il vous faut ajouter des profits supplémentaires?—Oui. Ce matin, nous avons mis dans la montre un modèle que nous avons reçu l'automne dernier et dont nous n'avions vendu que deux paires. Nous les avons mis dans la vitrine ce matin à $1.98, et ils nous ont coûté $2.10; nous n'en avions vendu que deux paires sur un total de trente paires.
Q. Constatez-vous que cela arrive surtout lorsque vous entreprenez de vendre des modèles spéciaux?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quelle espèce de chaussures est-ce?—R. Une chaussure en toile grise.
Q. Vous ne dépensez pas beaucoup d'argent en annonces?—R. Lorsque nous avons quelque chose de spécial à offrir, nous annonçons.

[Mlle G. Warner.]

Q. Et vous avez six employés dans le magasin en vous comptant?—R. Un nouvel employé est arrivé au magasin ce matin. Avant ce matin, il n'y avait que trois hommes. M. Baker n'y est pas, et cela nous laisse encore quatre filles et deux hommes comme commis.

Q. Cela fait sept en vous comptant?—R. Oui.

Q. Combien payez-vous à vos filles?—R. Une des filles reçoit $13.50, une autre, $11, une autre $8 par semaine et une autre $5.

Le témoin est congédié, et le comité s'ajourne.

VENDREDI le 27 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir du coût des denrées alimentaires et des autres articles nécessaires à la vie s'est réuni à 11 heures ce matin; le président, M. G. B. Nicholson, occupe le fauteuil.

Membres présents.—MM. Davidson, Davis, Devlin, Douglas (Strathcona), Hocken, Nesbitt, Nicholson (président, Algoma), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.-P.-E.), Stevens (vice-président), Sutherland et Vien.

M. CECIL RICE-JONES est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le gérant des *United Grain Growers Limited*?—R. Oui.

Q. En quelle année l'organisation des *United Grain Growers* a-t-elle été constituée en corporation?—R. Les compagnies coalisées ont lancé leur entreprise le 1er septembre 1917, mais la première constitution de la compagnie date de 1906.

Q. Est-ce sous l'empire de la charte constitutive de 1906 que vous avez organisé votre entreprise en 1917 ou avez-vous demandé une nouvelle charte?—R. Non; la charte était la même, sauf quelques modifications relatives à la représentation des sociétaires.

Q. Avez-vous votre constitution ici; c'est peut-être comme ça que nous y arriverons le plus vite?—R. J'ai ce document à l'hôtel; je ne l'ai pas ici.

Q. Vous pourrez nous le remettre cet après-midi?—R. Oui.

Q. Voici ce que je veux établir: Votre compagnie a-t-elle été constituée en corporation en l'année 1906 ou en l'année 1917?—R. La première charte constitutive de la corporation date de 1906; en 1917, il a été ajouté certains amendements touchant les méthodes de représentation. Il y avait aussi l'autre compagnie l'*Alberta Farmers' Cooperative Elevator Company, Limited.*

Q. Il y a eu fusion de la *Grain Growers Grain Company.*—R. (Interruption): Oui.

Q. (Il continue): Et de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company, Limited?*—R. Oui.

Q. A présent, l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company, Limited,* procédait sous l'empire de certaines lettres patentes?—R. Oui.

Q. Et vous agissiez, vous aussi, en vertu de certaines lettres patentes?—R. Oui.

Q. Il y a donc eu fusion de ces deux compagnies?—R. Oui.

Q. Voici ce que je veux savoir: Avez-vous fait adopter un nouvel acte corporatif pour constituer en corporation la compagnie existante.—R. (Interruption): Non.

Q. (Il continue): Ou avez-vous agi sous l'autorité de la charte émise en 1906?—R. Toujours la même charte; la *Grain Growers Grain Company*, voyez-vous, avait une

[Mlle G. Warner.]

charte fédérale tandis que l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company* n'avait qu'une charte provinciale; nous avons donc obtenu certains amendements de la loi concernant les *Grain Growers* qui modifiaient le titre de la compagnie.

M. Nesbitt:

Q. Et vous permettaient de faire acquisition de l'autre compagnie?—R. Oui.
Q. C'était une modification de la charte?—R. Oui.
Q. C'était virtuellement une nouvelle charte?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Voilà pourquoi je voudrais étudier ce document en comité?—R. J'étais avec la compagnie d'Alberta à cette époque-là.

Q. Vous vous êtes allié à la grosse corporation qui a absorbé la compagnie plus petite?—R. Du point de vue que c'était une fusion, je suppose.

Q. C'était un procédé d'absorption?—R. En termes de légalité, oui.

Q. Je vous prierais de déposer, pour la gouverne du comité, tous les documents en votre possession, lettres patentes ou autres documents touchant l'organisation et la constitution en corporation de la compagnie existante?—R. Oui; j'ai tout cela à l'hôtel.

Q. A présent vous avez ce relevé financier pour l'année terminée le 31 août 1917. —R. Oui, monsieur.

Q. Or, d'après ce relevé vous êtes en mesures de nous faire savoir la quantité de grain que les différents élévateurs de terminus ont divisé entre eux; j'ai compris, par exemple, que vous avez divisé, que ces élévateurs se sont partagé, 848,950 boisseaux de blé, 370,870 boisseaux d'avoine, 27,662 boisseaux d'orge, 3,690,027 de livres, soit 61,500 boisseaux de grain mélangé, prisés modestement à $2,000,000. Pouvez-vous me communiquer ces chiffres?—R. Quant au partage de ce grain entre les termini?

Q. C'est-à-dire sur 51 élévateurs de terminus dont un seul, à ce que j'ai compris, relève de votre compagnie?—R. Nous n'avons certainement pas partagé de grain avec aucun terminus.

Q. Savez-vous ce que c'est que les élévateurs se sont partagé? Je pense qu'on emploie le terme "excédent". Est-ce bien cela? S'il vous plaît d'expliquer au comité ce que signifie ce mot d'"excédent".

M. NESBITT: Oui, c'est là justement ce que nous voulons savoir.

Q. Vous plaît-il de l'expliquer?—R. Pour ce qui regarde son application aux élévateurs de terminus?

Q. Oui.—R. Bien, l'excédent du terminus est calculé sur la comparaison entre deux quantités nettes, et non entre deux quantités brutes. Pour la décrire, je dirais que c'est la différence entre les reçus d'entrepôt pour le grain qui est entré dans l'élévateur et les reçus d'entrepôt pour le grain sorti de l'élévateur après mondage.

Q. C'est la différence entre... R. (Interrompant: L'excédent ne se compte pas par la comparaison entre les quantités brutes.

M. Stevens:

Q. A parler franchement, cela ne se résume-t-il pas à ceci: vous expédiez plus de grain que vous n'en recevez. En d'autres termes, grâce à la déduction pour impuretés, l'élévateur, à la fin de l'année, se trouve en possession d'une certaine quantité de grain qui n'a pas de propriétaire et l'élévateur se l'approprie?—R. La comparaison est entre deux quantités nettes, non deux quantités brutes.

M. PRINGLE: Pourquoi ne pas commencer au moment où le cultivateur arrive à votre établissement—où se trouve-t-il lui, dans toute cette affaire des excédents?

M. STEVENS: Mais voilà justement: il ne s'y trouve pas.

M. RICE-JONES: Avec les élévateurs de terminus.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Stevens:

Q. Oui, avec les élévateurs de terminus? Vous allez chez le cultivateur et vous achetez, disons, 500 boisseaux de grain; une quantité qui mesure 500 boisseaux. Quelle est la première déduction qui se fait?—R. Si les 500 boisseaux sont expédiés à l'élévateur de terminus?

Q. Oui?—R. Cela dépend des inspecteurs de l'Etat. C'est eux qui déterminent la tare.

Q. Les inspecteurs de l'Etat examineront ce grain et si, par exemple, ils en déduisent 5 p. 100 pour impuretés, que devient ce 5 p. 100 ou ce 10 p. 100 ou la quantité quelconque de la tare, enlevée au cultivateur?—R. Non; une déduction de 5 p. 100 ou plus est remise au cultivateur.

Q. Remise au cultivateur?—R. Oui.

Q. Alors, monsieur le président, j'avoue que je n'y vois goutte, dans toute cette afffiaire; il faut me renseigner du mieux que je peux à mesure que nous avançons...

M. Reid: Permettez-vous une suggestion M. le président?— Ce ne serait pas préférable si nous demandions à M. Rice-Jones de nous expliquer toute la question. Après qu'il nous a fait connaître un peu le commerce du grain, M. Pringle sera plus en mesure de poser ses questions. C'est un commerce fort compliqué. J'en connais quelque chose, mais très peu, et je voudrais l'entendre expliquer.

M. Nesbitt: Oui, commençons au cultivateur, et suivons la marche du grain.

M. Pringle: Voyez-vous M. Reid, je dois avouer que j'ignore les détails techniques de ce commerce, et je veux me renseigner à mesure que j'avance. Je veux commencer au cultivateur et suivre le grain jusqu'à l'élévateur.

Q. Par exemple, j'ai sous les yeux un relevé de compte où je vois ceci: "United Grain Growers", excédents, $66,744.30. Je voudrais savoir d'où cela vient, qui en bénéficie, et si cette valeur est remboursée au cultivateur. Je demande à M. Rice-Jones d'éclaircir toute la situation.

Le President: Si, oui ou non, ce commerce est favorable au consommateur.

M. Reid: C'est plutôt le producteur qui en bénéficie à mon sens.

M. Rice-Jones: Dans notre compagnie, naturellement, c'est au producteur que le commerce est avantageux, vu le caractère de notre organisation.

M. Pringle:

Q. Est-ce qu'il en bénéficie s'il n'est pas actionnaire de votre compagnie?—R. Oui, au même degré que l'actionnaire, je crois, sauf que l'actionnaire reçoit en plus, ses dividendes.

Q. Expliquez-nous cela.

Le président: Pour que nous puissions bien comprendre, il vous faudra oublier pour le moment, dans votre explication, que les membres de cette compagnie sont également producteurs de blé.

M. Pringle: Je crois que si M. Stevens voulait questionner ce témoin un peu, il en tirerait plus vite que moi, les renseignements voulus.

M. Reid: Si vous demandez à M. Rice-Jones de commencer son explication au cultivateur et de suivre la marche du grain jusqu'à la transaction finale...

M. Nesbitt: Laissons cela au témoin.

M. Pringle:

Q. Commencez au cultivateur qui produit ce grain et suivez le grain jusqu'au point où nous pouvons déterminer le sort de cet excédent.

M. Reid: Commencez au cultivateur et suivez le grain jusqu'à l'élévateur de terminus.

M. Rice-Jones: Il y a naturellement plusieurs méthodes de manutenter le grain dans les élévateurs de campagne, mais en général, elles se résument à trois: ou la

[M. C. Rice-Jones.]

compagnie achète le grain et le met en entrepôt spécialement au compte du cultivateur, ou bien elle le prend en consignation, ou elle l'achète sur la voie; donc pour ce qui est de l'élévateur de campagne, la manutention du grain se fait de deux méthodes premières: l'achat par wagon ou l'entreposage spécial au compte du cultivateur.

M. Nesbitt:

Q. Exactement tel que vous le recevez?—R. Oui, ou la compagnie le met spécialement en entrepôt au compte du cultivateur. Cette méthode fut introduite en premier lieu par notre compagnie—nous fournissons au cultivateur un coffre où son grain est déposé à part, séparé de tout autre grain.

Q. Alors, virtuellement, ce serait tout en consignation.—R. Oui; de cette manière il pourrait expédier son propre grain au terminus à commission et il n'aurait à payer que les frais de manutention et la commission.

Et puis, naturellement, lorsque le grain est tout chargé sur la voie, parfois son propriétaire le vend sur la voie, mais, règle générale, il l'expédie en consignation.

A présent vous voulez que je suive la marche du grain?

M. Pringle:

Q. Oui, continuez jusqu'à ce que nous arrivions au terminus.

M. Reid:

Q. Portons ce grain à Winnipeg où il subit l'inspection.

M. Nesbitt:

Q. Celui qui vend son grain au premier élévateur le cède entièrement du wagon? Il n'a plus rien à y voir?—R. Oui.

M. Hocken:

Q. Y a-t-il des déductions?—R. Oui, si le vendeur cède son grain entièrement le préposé de l'élévateur en détermine la qualité et la déduction pour impuretés.

M. Pringle:

Q. Le vendeur est présent?—R. Il a la faculté d'en appeler de cette décision s'il n'est pas satisfait. Aux termes de la loi des grains s'il n'est pas satisfait de la qualité établie et des déductions prescrites,—tout agent a une balance officielle de l'Etat sur les lieux, et le cultivateur peut exiger qu'il fasse l'épreuve du grain dans cette balance pour déterminer la justesse des déductions, et si le cultivateur n'est pas satisfait de la qualité qu'on attribue à son grain il peut encore exiger que l'agent en envoie un échantillon à l'inspecteur de l'Etat et s'il advient que ce dernier attribue au grain une qualité supérieure le cultivateur est remboursé.

M. Reid:

Q. M. Rice-Jones, vous plairait-il de nous expliquer la manière dont on prend cet échantillon dans chaque charge?—R. Dans le cas du grain mis spécialement en entrepôt?

Q. Oui, dans le cas du grain à coffre particulier; on prend un échantillon sur chaque charge; aux termes de la loi des Grains on prend une poignée de grain qu'on met dans un réceptable. Alors si le cultivateur n'est pas satisfait de la qualité attribuée au grain contenu dans ce wagon-là—il peut croire que par accident d'autre grain s'est

[M. C. Rice-Jones.]

mêlé au sien, en tout cas s'il n'est pas content de son certificat il n'a qu'à signaler la chose à l'attention de l'agent, et les deux, le cultivateur et l'agent, prennent un échantillon de trois livres qu'ils expédient à l'inspecteur de l'endroit où le triage s'est fait en premier lieu; naturellement il y a là un inspecteur qui fait le classement du grain et si ce dernier inspecteur attribue au grain en question une qualité plus haute qu'à l'épreuve précédente, la compagnie paie la différence au cultivateur, car on accepte le résultat du dernier examen comme preuve qu'il y a eu mélange.

Le cultivateur a le privilège aussi de cadenasser sa boîte en fer-blanc pendant que son grain y est enfermé. Nous avons des boites en abondance—nous avons 40 ou 50 boîtes à chaque élévateur.

Le président:

Q. A présent, voulez-vous aller jusqu'au bout?—R. Le grain arrive à Winnipeg—faut-il vous parler de l'achat de ce grain?

M. NESBITT: Non, la chose est claire maintenant.—R. Le grain arrive à Winnipeg où il est examiné par l'inspecteur de l'Etat et le cultivateur est averti de la qualité attribuée à son grain. D'abord nous avons notre propre inspecteur qui vérifie tous les échantillons, que les cultivateurs le demandent ou non.

Si le cultivateur trouve que la qualité de son grain est en réalité supérieure à celle qui lui est attribuée, il adresse un appel à l'inspecteur.

Tous les ans nous faisons attribuer à des wagons de grain une qualité plus haute que celle donnée par le premier inspecteur, et cela sans que le cultivateur nous ait demandé de nous occuper spécialement de son grain.

M. Nesbitt:

Q. Vous parlez des consignations—R. Oui, mais dans n'importe quel cas, si le cultivateur n'est pas satisfait il nous avertit et nous demande un nouvel examen ou une nouvelle inspection.

Le nouvel examen se fait sur les échantillons pris dans le wagon en premier lieu et la nouvelle inspection sur les échantillons pris dans le wagon à Fort-William; ensuite le grain descend à Fort-William. . .

M. Reid:

Q. Un instant, je vous prie, M. Rice-Jones. Est-ce que la tare est déterminée lors de l'inspection?—R. Oui, absolument.

Q. A Winnipeg?—R. Oui, par un inspecteur de l'Etat.

Le président:

Q. Alors, à Winnipeg, est-ce que la tare est déterminée?—R. Oui.

Q. Nous sommes maintenant à l'élévateur ou au point de départ?—R. Non; il s'agit simplement du grain que nous entreposons.

M. Reid:

Q. Il s'agit d'un wagon de grain en consignation?—R. C'est un envoi de marchandises auxquelles nous n'avons rien contribué; seulement en notre qualité d'agents du cultivateur nous vérifions le triage et la déduction afin qu'il soit attribué au grain la qualité qu'il mérite et que la tare ne soit pas trop élevée.

Il y a très peu de cas—dans pratiquement chaque cas nos inspecteurs—il y a très peu de cas où, lorsqu'un cultivateur demande une nouvelle inspection, notre inspecteur ne l'a pas déjà faite.

[M. C. Rice-Jones.]

Le wagon descend à Fort-William et peut-être que le cultivateur demande—des reçus d'entrepôt sont donnés aussitôt le grain déchargé—peut-être que nos instructions nous disent de le vendre aussitôt qu'il arrive, ou de vendre à tel prix, ou de le retenir jusqu'à nouvel ordre, et naturellement nous suivons ces instructions.

M. *Reid:*

Q. Lorsqu'un wagon arrive au terminus, qu'est-ce qui se fait, qui fait la pesée du grain entrant dans les élévateurs?—R. Les inspecteurs de l'Etat ou les préposés de la pesée employés par l'Etat.

Q. Alors, il subit une nouvelle inspection?—R. Un échantillon est cueilli dans chaque wagon. Un homme se tient à la porte du wagon et, à mesure que le grain passe dans le glissoir il prend, ç àet là,au moyen d'une petite pelle au bout d'un bâton, une petite quantité qu'il met dans un réceptable en fer-blanc cherchant à obtenir ainsi la qualité moyenne du grain. S'ils jugent qu'il a été attribué une qualité trop haute au grain—par exemple, s'il y a eu remplissage, c'est-à-dire si le fond d'un wagon a été couvert de grain inférieur, à Fort-William, on examine tous les wagons pour découvrir ce truc et, naturellement, si on trouve qu'il y a eu remplissage ou quelque chose de ce genre, il y a une enquête.

Le jugement de Winnipeg n'est pas, à parler strictement, absolument final; en effet on peut le changer si, lorsque le wagon arrive à Fort-William, on découvre que le grain est en réalité inférieur aux échantillons cueillis; d'un autre côté, si on trouve que la quantité réelle du grain est supérieure à celle qui lui a été attribuée, le grain peut être classé dans la catégorie supérieure.

Q. Donc l'inspection finale a lieu lorsque le wagon est déchargé au terminus?—R. Oui.

Q. Supposons, par exemple, que c'est du blé numéro deux "Northern" avec 5 pour cent d'impuretés—R. (interruption): Oui.

Q. Qu'est-ce qui a lieu?—R. Lorsque le cultivateur nous donne ordre de vendre son grain, que ce soit tout de suite ou plus tard, nous lui payons le grain et les déchets et nous lui faisons payer le prix du nettoyage.

Q. Lorsque la tare est de 5 pour 100 quelle quantité d'impuretés reçoit-il?—R. Cinq pour cent.

M. Stevens:

Q. A ce que vous dites, il reçoit toute la tare sauf les criblures?—R. Tout, sauf les criblures.

M. Reid:

Q. En d'autres termes, combien est alloué au terminus en paiement du mondage?—R. Un demi-cent du boisseau. Si la déduction pour impuretés atteint trois pour cent ou plus elle est remise au cultivateur et on lui fait payer le nettoyage du grain.

M. Stevens:

Q. Toute la tare lui est remise?—R. Oui.

Q. Vous en êtes bien sûr?—R. Eh bien, je ne suis pas là, sur les lieux, mais à mon sens nous réglons avec lui au bureau selon la tare indiquée sur son certificat. A ma connaissance on ne s'est jamais plaint que nous ne le faisions pas.

Q. Entendons-nous clairement là-dessus. Voici ce que vous dites: lorsqu'un wagon est reçu et que son contenu accuse une tare de trois ou cinq pour cent ou une tare de quatre pour cent, vous mondez ce grain et vous ne retenez que les semences novices, la menue paille et des substances de ce genre, ou des impuretés qui pourraient pénétrer dans le grain, et vous remettez tout le reste au cultivateur?—R.

[M. C. Rice-Jones.]

A mon sens toute la déduction pour impuretés, 5 pour 100—remarquez qu'à venir jusqu'aux deux dernières années, c'est 5 pour 100 ou plus—

Q. (Interruption): Laissez faire cela; j'en suis informé; d'ailleurs ce n'est pas cela qui nous intéresse. Veuillez donc répondre à la question que je viens de vous poser?—R. Lorsque la déduction est de 3 pour 100 ou plus elle est remise au cultivateur.

Q. Remettez-vous toujours au cultivateur un certificat de la quantité de son grain ou attendez-vous qu'il vous le demande?—R. Je ne saurais répondre à cette question. Franchement, je ne sais pas. Je crois qu'un certificat est remis au cultivateur s'il en demande; autrement, nous réglons au comptant.

Q. Autrement vous réglez au comptant?—R. Oui.

Q. Comment pouvez-vous régler au comptant si vous ne lui donnez pas un certificat de la quantité de grain reçue?—R. Nous lui donnons un rapport du rendement en criblures.

Q. C'est là ce que vous donnez en premier lieu, entendez-vous? C'est le premier rapport après la déduction pour impuretés?—R. Nous lui remettons un rapport qui montre la quantité de grain dans le wagon et la quantité de la réduction.

Q. Vous lui payez en espèces le contenu du wagon, moins la tare?—R. Non, nous lui payons comptant et le grain et la déduction, ou bien au lieu de lui payer la tare au comptant, nous lui donnons un certificat.

M. Nesbitt:

Q. Mais à quoi bon un certificat s'il ne peut pas l'escompter?—R. Il peut l'escompter; le certificat est négociable.

Q. Vous nous avez dit que toute déduction de 3 pour cent ou plus est remise au cultivateur?—R. Oui.

Q. Et qu'est-ce qui arrive lorsqu'elle est moindre que 3 pour cent?—R. La compagnie retient la réduction et ne fait pas payer le mondage du grain.

M. Stevens:

Q. Maintenant, M. Rice-Jones, vous dites que le cultivateur reçoit la pleine valeur de son envoi, c'est-à-dire que vous lui donnez la valeur du wagon et lui rendez compte tant du grain que de la tare?—R. C'est comme cela que j'entends la chose.

Q. Vous agissez toujours de cette façon-là, c'est votre manière habituelle?—R. Les règles de la compagnie l'exigent. Naturellement je ne suis pas toujours au bureau; je ne vois pas tout ce qui s'y fait. Voici ce que je veux dire: si quelqu'un allait scruter nos archives et découvrir qu'un compte nous a échappé, je ne veux pas être accusé d'avoir fait ici un faux exposé. L'important c'est que la politique de la compagnie est telle que je vous dis.

Q. Voulez-vous expliquer alors, si le cultivateur reçoit la pleine valeur du wagon de grain qu'il vous expédie, comment il se fait que votre compagnie, comme tous ceux d'ailleurs qui exploitent des élévateurs, réalise tous les ans, des excédents dont la valeur, dans votre cas, a atteint en 1912, 72,000; 33,000 en 1913; 54,000 en 1914; 94,000 en 1915; 102,000 en 1916-17; et en 1917-18, l'année dernière, un chiffre aussi élevé ou même plus considérable encore? La colonne des boisseaux et de la valeur n'a pas encore été remplie. On y voit 66,000 boisseaux de blé à $2.20 ou à peu près le boisseau, un excédent d'avoine de 3,000; un excédent d'orge de 1,000; et quant au grain mélangé. . . . . .

M. PRINGLE: Permettez une suggestion: en 1917, d'après ce relevé de compte, la compagnie avait un bénéfice non distribué de $109,355.89. Quelle portion de ces bénéfices provenait des excédents?

M. Stevens:

Q. Vous plaît-il de nous expliquer cela?—R. Après paiement des dividendes, entendez-vous?

[M. C. Rice-Jones.]

M. Pringle:

Q. Non; je me guide sur votre propre compte rendu. En 1916 vous avez capital versé, $2,916,763; pour le fonds de réserve $1,500,000; profits non répartis—Pardon; je fais erreur: c'est 1918—Le 31 août 1917, capital versé $1,921,071; fonds de réserve $1,250,000; profits non répartis $409,355.89. Là-dessus, sans doute, vous avez payé vos dividendes et puis vous avez reporté évidemment un surplus d'environ $250,000?—R. Nous avons réalisé cette année-là $441,000. Ce montant a été reporté au compte des profits et pertes.

Q. Vos profits ont été plus gros que cela?—R. Le chiffre se trouve quelque part ici (il l'indique) $441,760.

Q. C'est en 1918, cela?—R. Oui.

Q. En 1917 vos profits ont été de $844,000?—R. Huit cent....

M. Stevens:

Q. (Interruption): Entendons-nous clairement sur ce point, tout d'abord. Voici ce que je vous ai demandé M. Rice-Jones: si le cultivateur reçoit la pleine valeur du wagon de grain qu'il vous expédie, moins les impuretés, comment se fait-il que votre élévateur, comme tous les autres, réalise chaque année d'énormes excédents, dont la quantité et la valeur atteignent probablement 75 p. 100 du montant des droits d'élévateur? Voulez-vous nous expliquer cela. En d'autres termes, qu'est-ce qui donne naissance aux excédents?—R. Bien, il y a plusieurs manières. Il y a le grain de haute qualité qui subit une déduction d'un pour cent. Peut-être que dans ce wagon de grain il n'y a pas tout à fait un pour cent d'impuretés, mais la déduction est quand même d'un pour cent, puisque les inspecteurs de l'Etat ne tiennent pas compte des fractions. Ils enlèveront un pour cent, alors qu'il n'y a peut-être que ⅞ de 1 p. 100 d'impuretés. Voilà déjà un huitième. Le grain que doit expédier les élévateurs est mondé pour le commerce. Il n'est pas nettoyé de manière à pouvoir servir de grain de semence, par exemple, et on m'informe—je n'en ai pas de connaissance personnelle —que les importateurs d'Europe sont prêts à accepter ¼ de 1 p. 100 d'impuretés dans le grain. C'est-à-dire qu'ils trouvent ce grain assez pur pour le commerce bien qu'il contienne ¼ de 1 p. 100 d'impuretés. Puis, il y a encore la qualité de ligne entre deux et trois. Par qualité de ligne j'entends une qualité à distance égale entre le n° 2 et le n° 3. Or, cinquante inspecteurs peuvent classer ce grain dans la catégorie n° 2 et cinquante au n° 3; c'est-à-dire n° 2 avec une tare de 3 p. 100 et n° 3 sans tare aucune. Peut-être que cela n'est pas tout à fait exact. Ils pourraient le classer dans la catégorie n° 3 avec une tare d'un p. 100, ou dans la catégorie 3 avec une déduction bien plus forte.

M. Douglas:

Q. Vous voulez nous faire entendre qu'aucun envoi de grain n'entre dans l'élévateur sans subir une déduction?—R. Parfois on en reçoit sans tare.

Q. Mais vous avez dit, ce me semble, qu'il fallait au moins une déduction d'un pour 100?—R. Non; j'ai dit qu'il y a une déduction d'un p. 100 sur un grand nombre de wagons.

Q. Certains envois de grain sont admis sans déduction?—R. Un wagon par ci par là. Sur le nombre, les wagons acceptés sans déduction sont très, très rares; tout cela résulte de l'inspection par l'Etat.

Q. Faites ressortir ce point-là devant le comité. Toutes ces déductions se font sur l'ordre des inspecteurs de l'Etat?—R. Absolument.

Q. Votre compagnie n'a rien à dire touchant le degré de déduction?—R. Rien du tout. Il s'agit de monder le grain. Les inspecteurs de l'Etat examinent tout le grain qui entre pour en déterminer la qualité et le contenu en impuretés, et de même tout le grain qui sort et, comme je vous dis, c'est une question de fractions. Puis il y a le

grain lui-même; on peut avoir une quantité considérable de grain. Par exemple, nous avons une qualité différente; on entre du n° 3 avec une forte déduction, et durant son stage dans l'élévateur il s'est durci. Lorsqu'il sort il est classé "n° 3 durci", mais il n'y a pas de déduction. La compagnie bénéficie de la tare, mais elle doit rembourser la différence entre la valeur du grain durci et celle du grain normal. Vous comprenez qu'une compagnie qui exploite un élévateur doit remettre la qualité de grain spécifiée dans chaque reçu d'entrepôt, et si le grain est dégradé dans l'élévateur la compagnie doit en prendre la responsabilité.

M. Nesbitt:

Q. S'il y a perte?—R. Il peut y avoir une perte d'entre 8 et 15 cents le boisseau si le grain durcit—la chose est déjà arrivé—et la compagnie est obligée de rembourser qui de droit. Il lui faut acheter cette quantité de grain.

Q. Et cela, quelle influence aurait-il sur la moyenne?—R. Il augmenterait la moyenne, mais diminuerait les profits.

M. Stevens:

Q. Les chiffres que j'ai cités sont les chiffres exacts de vos élévateurs mêmes calculés sur le prix du grain à cette époque. Qu'il y ait ou n'ait pas eu déduction pour impuretés, cela n'a pas d'importance. Ces chiffres montrent ce que vos livres accusent en recettes réelles; cela donc n'a rien à faire à la chose si une partie du grain s'est durci?—R. Oui, mais c'est là ce qui explique la présence des excédents.

Q. Trouvez-vous que ces excédents qui résultent des déductions pour impuretés soient une chose bien juste à l'égard du cultivateur?—R. Je trouve que ces excédents raisonnables font justice au cultivateur dans le cas d'une compagnie comme la nôtre, puisque celui qui vend le grain est sociétaire de la compagnie.

Q. Analysons. Voici deux hommes possédant $100 en actions de votre compagnie; c'est la moyenne. L'un d'eux vous expédie 5,000 boisseaux de grain et l'autre 1,000 boisseaux. Dans le cas des deux la tare est de 3 p. 100; où voyez-vous la justice de cet arrangement au point de vue de ces deux cultivateurs?—R. Je ne vois pas de mal à réaliser un excédent raisonnable.

Q. Et les excédents qui se réalisent depuis six ans dans tous les élévateurs à la tête des lacs, les trouvez-vous raisonnables?—R. Je peux dire que notre excédent depuis six ans a été de deux cinquième d'un pour cent et ce chiffre, pour moi, est raisonnable.

Q. A ne considérer que le pourcentage on risque fort de se tromper. Je parle de la valeur du grain. Nous avons ici votre moyenne pour cinq ans—je n'ai pas les chiffres pour 1917—vos excédents de cinq ans sont évalués à $418,000 et nous avons peut-être des élévateurs à plus grande capacité. Cette liste montre en ce qui vous regarde le pourcentage d'environ onze élévateurs?—R. Je crois que nous occupons la sixième place sur la liste.

Q. A peu près. Votre excédent n'est pas le plus fort?—R. Non; nous arrivons à peu près à moitié chemin de la liste.

Q. Mais voici le point que je veux faire ressortir: tous les élévateurs ont réalisé d'énormes excédents. Votre élévateur n'est qu'un seul du nombre; et vous dites que ces opérations sont permises par la loi, donc irréprochables. Répondez à cette question si vous le pouvez. Jusqu'en 1916, disons,—je crois que j'ai raison quant à la date—la loi ne vous permettait pas de vendre ces surplus de grain. Vous les vendiez sans permis?—R. Je ne pourrais pas dire. Cette époque était antérieure à la fusion et je n'étais pas alors allié à la compagnie de grain.

Q. Vous ne savez pas?—R. Non.

Q. Depuis lors vous aviez un permis tous les ans?—R. Oui; depuis la fusion.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Si nous avions les autres compagnies nous pourrions démontrer qu'il n'y a pas eu de permis avant cette époque?

M. NESBITT: Un permis de quoi?

M. STEVENS: Un permis pour la vente des surplus de grain

M. Stevens:

Q. Ils étaient vendus sans permis?—R. On faisait rapport des excédents aux commissaires des grains. On ne cherchait pas du tout à le vendre.

Q. Mais c'est contraire à la loi; et vers ce temps-là on a découvert que le droit de vente pouvait bien être révoqué en doute; les propriétaires d'élévateur ont donc obtenu un permis?—R. Il me semble que les commissaires des grains seraient intervenus s'il y avait eu là quelque chose de contraire aux règlements.

Q. Vous prétendez que ce droit au surplus qui existe aujourd'hui est juste à l'égard du cultivateur?—R. En ce qui regarde notre compagnie, pour deux raisons...

Q. Et celui qui vous vend du grain sans être membre de l'association? En effet, vous achetez d'autres que vos actionnaires?—R. Oui.

Q. Et ces gens-là, pourquoi donneraient-ils leur grain aux actionnaires?—R. Je vais expliquer la chose. Notre compagnie se compose de 35,000 cultivateurs; nous n'avons pas seulement des actionnaires. Selon notre système d'administration l'organisation est séparée en associations locales et les officiers sont élus par un délégué de chaque association locale. Nous avons environ 350 de ces dernières; c'est-à-dire qu'à chaque endroit il y a une moyenne de 100 actionnaires. Chaque association locale a le droit d'envoyer un délégué à l'assemblée annuelle; ses dépenses sont payées par la compagnie; de cette manière tous les actionnaires sont représentés à l'assemblée annuelle. Il ne s'agit que d'une assemblée de quelques actionnaires qui paient leurs propres dépenses. Tous les actionnaires des diverses régions des quatre provinces sont représentés. Ces délégués se rassemblent une fois l'an pour l'élection des officiers, et le reste. Or, les directeurs sont élus par les actionnaires et ils peuvent être rappelés en tout temps dès que les actionnaires ne sont pas satisfaits de l'administration de l'entreprise. A un moment donné, si les actionnaires sont mécontents, ils peuvent convoquer une assemblée générale spéciale et démettre tout le conseil des directeurs. Voilà les hommes qui nous vendent le grain. Quant au capital-actions, aucun individu ne peut être porteur de plus de 100 actions d'une valeur, au pair de $25, et qu'il détienne une seule action ou cent, il n'a qu'une voix aux assemblées; en conséquence l'homme très riche ne jouit d'aucun avantage et les directeurs ne sont pas choisis parmi les plus forts porteurs d'actions Je ne crois pas que la moyenne des parts détenues par nos directeurs dépasse dix.

Q. Vous faites affaire avec le public?—R. Oui.

Q. Tout comme les autres élévateurs?—R. Oui; je vous demande pardon, mais j'y arrivais. La compagnie n'a jamais payé un dividende de plus de 10 pour 100 parce qu'elle n'a pas été organisée dans le but de réaliser des bénéfices.

M. Pringle:

Q. Mais vous mettez de côté de grosses recettes non partagées?—R. Mais, si vous me permettez, il ne faut pas perdre de vue que ces gros crédits demandent des fonds considérables, et nous sommes forcés d'emprunter de la banque. Par exemple, il y a deux ans nous avions un crédit de $6,000,000 à la banque. C'était là le chiffre de notre roulement.

Q. Je ne critique pas votre entreprise, mais lorsque je regarde votre relevé de compte je vois que votre capital versé est de tant, et aujourd'hpi, avec vos réserves, vous avez en réalité un capital versé de $3,958,245. Cela comprend le capital et le surplus?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Et vous avez trouvé moyen de payer à vos actionnaires un profit de 10 pour 100?—R. Oui.

Q. Je ne veux pas du tout vous critiquer; j'apprécie combien il est prudent, dans une entreprise comme la vôtre où le roulement de fonds est si énorme, d'avoir une foret réserve; cependant, vous réalisez de très gros profits et vous en disposez de la manière suivante: vous payez 10 pour 100 à vos actionnaires. Celui qui détient $50 en actions de votre compagnie reçoit ses $5 tous les ans; puis vous ajoutez à votre surplus et vous amassez un surplus fort considérable. Aussitôt que M. Stevens aura fini je voudrais faire exposer au comité, pour le guider, tous les faits au sujet de votre corporation, le genre de votre commerce, si vous avez des activités commerciales additionnelles, si vous faites de la réclame sur une grande échelle, etc., et vos profits. —R. J'ai tous ces renseignements.

Q. On m'informe que vous vous êtes lancés dans d'autres opérations commerciales?—R. Oui.

Q. Je veux aller au fond de tout cela. Cependant, je ne veux pas en parler avant que M. Stevens ait fini.—R. Je voudrais répondre à cette question de M. Stevens. Naturellement, nous sommes bien forcés d'avoir recours aux banques afin d'obtenir ces énormes montants—notre crédit, cette année, est de $7,000,000—pour financer nos opérations. Il nous faut dresser un compte rendu de nos finances; j'entends par là que nous sommes obligés de montrer une certaine vigueur en finances avant d'obtenir ces fonds de la banque, et naturellement, à mesure que notre entreprise se développe et que notre besoin d'argent s'accroît, il nous faut augmenter notre fonds de réserve à un point suffisant pour nous permettre d'obtenir crédit de la banque.

M. Pringle:

Q. C'est-à-dire que lorsque vous voulez $5,000,000 vous devez être plus forts qu'au temps où vous ne demandiez que $2,000,000?—R. Je voudrais parler de cette question au point de vue de celui qui n'est pas actionnaire. La compagnie n'a pas été organisée pour accumuler des profits; voilà pourquoi nous n'avons jamais payé plus que 10 pour 100 en dividende. Les actionnaires jugent qu'ils ont droit à ce que leur placement leur rapporte ce pourcentage. De fait, il ne leur rapporte que 8 pour 100 et ⅓ puisqu'il y a une prime de $5 par action.

M. Stevens:

Q. Cela, c'est le profit accumulé?—R. Ah non, par exemple; c'est l'argent des actionnaires.

Q. Ce sont eux qui paient la prime?—R. Ils paient la prime au comptant. La compagnie n'a pas un dollar de valeur factice.

M. Vien:

Q. Votre capital est limité?—R. Ce montant de capital représente absolument chaque dollar en argent payé par les actionnaires, et une partie du fonds de réserve se compose des primes de $5 payées par les actionnaires. Le fonds de réserve ne compte pas exclusivement des profits. La prime de $5 versée par les actionnaires y est comprise.

M. Reid:

Q. C'est $5 sur chaque action?—R. La valeur d'une action, au pair, est $25, et ils la paient $30.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Davis:

Q. Cela fait une prime de 20 p. 100?—R. Oui; c'est la même chose pour tous les actionnaires, anciens comme nouveaux. Personne ne jouit d'aucun privilège du fait qu'il est ancien actionnaire. L'idée des sociétaires, les cultivateurs au nombre de 35,000, c'est qu'ils aimeraient bien à développer cette entreprise de manière à inclure d'autres opérations. Pour cette raison, le dividende a toujours été limité à 10 p. 100 sur la valeur au pair ce qui équivaut à 8 et ½ p. 100 sur ce que l'actionnaire a payé en réalité pour sa part; cet argent a été utilisé pour le développement des opérations de notre compagnie; par exemple, nous nous sommes lancés dans le commerce des machines, ce dont ont bénéficié non seulement nos actionnaires, mais aussi ceux qui n'appartiennent pas à notre association, à cause de la réduction des profits que nous avons inaugurée. Il en est de même de toutes nos opérations. En fait, le seul avantage de l'actionnaire, c'est le dividende de 10 p. 100; sauf ce dividende, les cultivateurs qui ne sont pas membres de notre société bénéficient tout autant que les sociétaires de la concurrence que fait la compagnie contre les maisons de commerce qui faisaient de si gros profits avant notre entrée sur la scène, et de notre établissement coopératif pour le grain et le bétail.

M. Stevenss

Q. Vous n'avez pas répondu àma question. Je vous demande de justifier ces gros excédents, chez vous comme dans tous les autres élévateurs, lorsque vous avez déclaré que le cultivateur reçoit la valeur de tout le grain qu'il vous expédie, soit sous la forme d'un reçu d'entrepôt ou d'un reçu de wagon ou d'un certificat additionnel de tare?—R. J'ai toujours bien répondu à votre question quant à la situation de ceux qui ne font pas partie de notre association.

Q. Non; pas encore. Vous prenez une tare sur le grain de celui-ci et la quantité déduite ne lui est pas reboursée. Vous distribuez ce grain aux actionnaires?—R. Je dirais qu'à peu près 90 p. 100 de nos clients sont actionnaires. Je n'ai pas de chiffres.

Q. Etes-vous sûr de cela?—R. Je vous dis que je n'ai pas de chiffres.

Q. On me dit que votre entreprise ne représente pas plus que 70 p. 100 des sociétaires et que fort souvent vous appelez actionnaires un individu qui est peut-être membre d'une autre organisation intéressée à votre entreprise?—R. Absolument non, monsieur.

Q. Vous ne savez pas au juste?—R. Nous n'appelons actionnaires que ceux qui sont inscrits comme tels sur le livre du capital.

Q. Vous ne savez pas quelle portion de votre commerce se fait par l'entremise de vos actionnaires et quelle portion ailleurs?—R. Non; je n'ai pas de chiffres là-dessus.

Q. Vous ne pouvez pas justifier ces excédents excessifs?—R. Nous n'avons pas eu d'excédents excessifs dans nos élévateurs.

M. Vien:

Q. Vous ne les trouvez pas excessifs, mais il y a eu des excédents et en ce qui regarde vos marchés avec ceux qui ne sont pas membres de votre organisation, ils souffrent en ce qu'ils n'ont aucune part à ces excédents?—R. Eh bien, voici exactement la situation; nous sommes consentants, et nous l'avons déjà déclaré, à ce que tous les excédents soient confisqués pourvu que le gouvernement se rende responsable en cas de déchet. Mais voici le hic: pareil arrangement serait désavantageux au point de vue du cultivateur puisqu'il forcerait ce dernier à payer des taux plus élevés.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Stevens:

Q. Pas nécessairement. Me permettez-vous de vous signaler le fait que durant cinq ans vos excédents ont été de 357,000 boisseaux et vos déchets 3,800 boisseaux?—R. Oui.

Q. Comment pouvez-vous alors justifier votre assertion qu'il vous faut de gros excédents pour combler ce déchet? Votre déchet était un pour cent de l'excédent?—R. Alors, quelle objection y aurait-il à ce que le gouvernement garantisse le déchet puisque ce dernier est si petit? Nous demandons cet arrangement simplement à titre de protection; mais l'objection du point de vue du cultivateur, c'est que si vous prenez tous les excédents, il lui faudra payer plus cher la manutention de son grain. Du mieux que je peux calculer ,cela augmenterait ses frais d'un demi-cent ou d'un quart de cent par boisseau.

Q. Est-ce pour cette raison que vous préconisez l'abolition des excédents?—R. Le conseil canadien d'Agriculture a recommandé que tous les excédents dépassant un quart d'un pour cent soient confisqués, que l'argent réalisé de cette manière soit versé dans un fonds spécial et que lorsque ce fonds aura atteint un chiffre assez considérable, il soit appliqué à réduire les frais de manutention aux termini, de la manière suivante: les administrateurs de ce fonds estimeraient le montant qu'ils pourraient affecter à la réduction des frais de manutention et ils instruiraient les termini de diminuer de moitié, disons, les frais de manutention exigés du cultivateur et les élévateurs seraient remboursés à même le fonds spécial de la différence entre l'ancien et le nouveaux taux. Cet arrangement réglerait la question des excédents. Les termini percevraient des revenus adéquats et la confiscation des excédents n'entraînerait pas une augmentation de dépenses pour le cultivateur. Voilà la recommandation que le conseil canadien d'Agriculture a adressée au ministère du Commerce.

Q. A votre idée, quel montant constituerait un revenu équitable sur les opérations d'un élévateur de terminus, sans tenir compte des risques sur le stock, à part des assurances?—R. Un revenu équitable?

Q. Oui. Quel pourcentage des recettes d'un élévateur devrait-il réaliser en bénéfices?—R. Avant de payer un dividende, entendez-vous?

M. Stevens: Oui.

M. Vien (interruption):

Q. Qui servira à payer les dividendes?

M. Stevens:

Q. Et sans tenir compte de la détérioration, naturellement?—R. Je croirais—vous voulez parlez d'une moyenne durant un certain nombre d'anées?

Q. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Vous parlez du capital-actions?—R. A baser le calcul sur la valeur de l'élévateur et du capital actif.

M. Stevens:

Q. Oui, pourvu que la compagnie soit propriétaire de l'élévateur?—R. Je dirais entre 12 et 15 pour 100.

Q. Trouveriez-vous un peu élévé un profit de 19 pour 100?—R. Eh bien, je le trouverais un peu fort pour une compagnie de particuliers. Pour ce qui est de notre compagnie, je ne trouverais pas pareil profit considérable, vu le caractère de notre organisation.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. En dépit du fait que vous faites affaires avec le public aussi bien qu'avec vos sociétaires?—R. Le public bénéficie des opérations de la compagnie, tout comme les actionnaires, ainsi que je l'ai expliqué tout à l'heure, sauf en ce qui concerne le dividende que les sociétaires reçoivent sur leurs actions.

M. STEVEN: Lequel dividende est créé aux dépens de vos clients chez le public.

M. Sinclair, (interruption):

Q. Et ceux qui ne font pas partie de l'association peuvent-ils vendre à d'autres compagnies. Sont-ils libres de vendre à une compagnie de particuliers?—R. Ils peuvent vendre à qui ils veulent.

Q. Le fait que le cultivateur vend à votre compagnie démontre bien qu'il est content de vous?—R. Tout à fait content.

M. Vien:

Q. Il se rend à votre élévateur aussi, n'est-ce pas, parce que c'est virtuellement le seul dans le voisinage?—R. Je vous demande pardon; il y en a deux ou trois ou quatre. Il n'y a pas je crois, plus de 15 ou 20 endroits dans toute l'étendue des trois provinces où nous avons le seul élévateur.

M. Stevens:

Q. Vous n'êtes pas propriétaire de l'élévateur que vous exploitez à la tête des lacs? —R. Non.

Q. Vous le louez au Pacifique-Canadien?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Quelle quantité est allouée pour la perte dans le classement d'un wagon de grain?—R. Soixante livres de droit, mais nous avons réussi depuis quelques années, àla diminuer à 15 livers. Cette question a été discutée aux assemblées des commissaires des grains qui établissent les taux.

Q. Vous dites que c'est 15 livres; je croyais que c'était 30 livres?—R. Je crois que la quantité a été réduite à 15 livres, l'année dernière; au fond, vous avez peut-être raison. Je ne suis pas du tout sûr de mes renseignements là-dessus. Cete question a été discutée par les représentants des cultivateurs aux assemblées des commissaires des grains. Je sais que la quantité a été diminuée. A la même occaion où nous avons obtenu une taxe de 5 povr 100 les cultivateurs l'ont réduite à 3, et la perte allouée a été réduite d'un et demi à un.

M. Stevens:

Q. Vous louez l'élévateur à la source des lacs?—R. Oui.

Q. Vous n'y avez donc pas placé de capital?—R. Il nous faut payer le loyer naturellement; ce loyer est basé sur le capital placé dans l'élévateur.

Q. Avez-vous un compte rendu des recettes de cet élévateur durant l'année dernière?—R. Oui, monsieur.

M. PRINLE: Je vais obtenir ces renseignements pour chaque année et pour toutes vos opérations.

M. Douglas:

Q. Prétendez-vous que la méthode actuelle de manutenter les excédents procure au producteur un taux moins élevé; je parle de la manutention du grain dans votre

[M. C. Rice-Jones.]

élévateur du terminus?—R. A mon sens il est des excédents qui ont atteint un volume injustifiable. Voici ce que je ne peux pas comprendre; alors que la pesée se fait entièrement par les employés de l'Etat—ces excédents ne résultent pas directement de la pesée—mais je ne puis comprendre une différence si considérable dans ces excédents.

M. Stevens:

Q. A votre connaissance, y a-t-il des compagnies qui paient une prime à leurs fonctionnaires, à même les excédents réalisés chaque année?—R. Je ne pourrais pas dire. Je sais pertinemment que nous ne le faisons pas.

Q. Vous payez un traitement fixe?—R. Un traitement fixe. Notre représentant à la source des lacs reçoit une prime, mais elle n'est pas du tout basée sur les recettes du terminus.

Q. Sur quoi est-elle basée?—R. Nous prenons un certain pourcentage—si vous le voulez, je vous dirai lequel: c'est 3 pour 100 des profits nets de toute la compagnie. Nous partageons ce montant entre les hommes qui reçoivent plus de $2,000 par année. Ces hommes de $2,000 reçoivent tous un genre différent de gratuité, les uns la reçoivent à raison de la durée de leurs services, les autres à cause des conditions provoquées par la guerre. Cette gratuité est distribuée à ceux qui reçoivent $2,000 et plus par année. Les hauts fonctionnaires ne sont pas du nombre. Ce 3 pour 100 des profits nets de la compagnie est distribué entre eux.

Q. Combien sont-ils?—R. Je ne saurais le dire de mémoire.

Q. Sont-ils nombreux, vingt, trente ou quarante?—R. Environ 40, peut-être.

Q. Très bien. Etablissons clairement ce fait qu'à même vos profits nets vous payez une prime de 3 pour 100?—R. Les profits nets de toute la compagnie, non du terminus seul.

Q. Je comprends. Quel est le chiffre des recettes nettes de votre compagnie?—R. Attendez; je ne suis pas sûr si nous avons déduit les dividendes avant ou après la distribution de cette prime. L'année dernière je crois que nous avons calculé ce pourcentage sur un total de $441,000.

Q. Cette année sur les profits nets?—R. Oui.

Q. A la source des lacs, les recettes de votre élévateur provenant des excédents étaient, en 1916, $132,000, soit un tiers du montant que vous avec mentionné; alors, n'est-ce pas que ce 3 pour 100 serait un excellent encouragement pour la'ccumulation de gros excédents?—R. Voici l'idée, monsieur: ce 3 pour 100 est tout à fait indépendant des bénéfices des termini; en effet, il est pris sur la totalité des opérations de la compagnie précisément dans le but de n'encourager aucun département à ramasser de gros profits parce que notre compagnie ne vise pas les profits.

Le président:

Q. Si le chef de chaque département réalise de gros profits, le profit total sera considérable?—R. Les gérants qui établissent les prix n'ont pas de gratuité.

M. Nesbitt:

Q. Voilà qui est vrai. Cependant un gros chiffre de profits bruts pour toute la compagnie doit leur être avantageux. Ils font plus d'argent.

M. VIEN: C'est une chose importante que les excédents.

M. Nesbitt:

Q. Je ne m'en plains pas?—R. Je désirerais tirer l'affaire au clair. Nous avons deux gérants de division, l'un à Winnipeg, l'autre à Calgary, qui ont la haute main absolue, sujets aux instructions venues du Bureau des directeurs, sur la marge de pro-

[M. C. Rice-Jones.]

fits que nous devons encaisser sur les diverses marchandises. Aucun de ces messieurs n'a part à cette allocation de profits. C'est là toute l'affaire.

Q. Vos gérants n'ont pas part aux profits?—R. Non. Les employés ne peuvent qu'avancer leurs affaires en travaillant ferme.

M. Sinclair:

Q. Ce sont eux qui ont la haute main sur le tarif des profits?—R. Non. Ils ne s'occupent pas de cela. C'est affaire aux deux gérants de division, celui de Winnipeg et celui de Calgary.

Q. Qui sont-ils?—R. J. R. Murray, de Winnipeg, et E. S. McCrory, de Calgary.

Q. Quel salaire ces gens ont-ils?—R. M. Murray a onze mille dollars par année, et M. McCrory, tout récemment entré au service, a cinq mille deux cent dollars par année; quant à moi, on m'accorde treize mille dollars à titre de gérant général.

M. Stevens:

Q. En fait les revenus de votre élévateur de tête de ligne situé à la tête du lac, les revenus nets, représentent à peu près la moitié des recettes nettes de la compagnie d'année en année?—R. Je ne saurais dire à brûle-pourpoint.

Q. Je veux en venir à ceci que la moyenne de vos recettes constitue une très forte proportion de vos recettes nettes. C'est bien le cas, n'est-ce pas?—R. Oui, je me suis fait l'idée que cette enquête a pour but de déterminer les responsabilités du coût élevé de la vie. Or, j'ai sous les yeux des données sur le chiffre des profits réalisés à notre élévateur de tête de ligne par sac de farine, par rapport au coût élevé de la vie.

M. Nesbitt:

Q. Avant d'aller plus loin, dites-nous si vous êtes constitués en corporation et si votre but est de faire rendre des dividendes au profit des actionnaires?—R. Non, monsieur. Voici comment je puis expliquer l'affaire.

Q. Je suppose que votre organisation est établie sur des bases solides, mais après tout votre compagnie constitue une corporation et vous travaillez pour le profit de vos actionnaires et le vôtre même?—R. Je ne puis endosser complètement cette opinion. Si je puis m'expliquer....

Q. Voyons, cette idée philantropique vous est venue, et cependant vous avez chez vous des actionnaires, et votre tâche consiste à leur procurer des dividendes.

Le président:

Q. Nous n'allons nulle part en argumentant comme vous le faites?—R. En l'espèce, si notre compagnie constituait une corporation privée, que vaudraient sur le marché les actions de la maison? C'est là toute l'affaire.

M. Nesbitt:

Q. A 10 pour 100, elles vaudraient cent vingt-cinq. S'il s'agissait d'un industriel payant 10 pour 100, je compte que ces actions vaudraient cent vingt-cinq?—R. Vous voulez laisser entendre que les actions vaudraient cent vingt-cinq. Si l'on table sur le capital versé par les actionnaires ainsi que sur l'excédent, elles vaudraient environ cinquante, mais nos actions ne nous rapportent pas plus que trente, et quelquefois...

Q. Elles ne sont pas placées sur le marché libre?—R. Mais il arrive souvent que des actionnaires, ayant à quitter le pays, désirent se défaire de leurs actions. Dans ce cas, celui-là ne retire pas d'avantage.

Q. A quel prix peut-on les acheter?—R. Les dividendes sont limités, et il suit que....

[M. C. Rice-Jones.]

M. Pringle:

Q. Vous avez été constitués en corporation en 1906?—R. Oui monsieur.

Q. Je désirerais que vous nous missiez sous les yeux vos lettres corporatives?—R. Il me va falloir les faire venir de Winnipeg.

Q. Je désire avoir en mains les lettres corporatives en vertu desquelles vous dirigez votre exploitation. Pourrez-vous les faire venir pour trois heures?—R. Oui.

Q. Quel est le montant total autorisé de votre compagnie?—R. Cinq millions.

Q. Quelle proportion de ce capital a été émise?—R. Si vous voulez bien me le permettre, je vais vous en faire la lecture à même le document. Jusqu'au 31 août 1918, le capital souscrit arrivait à deux millions huit cent quatre-vingt-onze mille cinquante dollars.

Q. Quel est le capital versé?—R. A la fin d'août dernier, il s'élevait à deux millions cent cinquante-neuf mille sept cent soixante-trois dollars.

Q. Qui sont vos directeurs?—R. Les directeurs sont tous des fermiers.

Q. Qui est le président de votre compagnie?—R. L'honorable T. A. Crerar.

Q. L'honorable T. A. Crerar, en sus de son titre de président, se trouve-t-il engagé dans le travail de direction des affaires de votre compagnie?—R. Vous voulez savoir s'il occupe de quelque autre fonction? Non, monsieur, pas actuellement.

Q. Retire-t-il quelque honoraire du fait de son titre de président?—R. Non, monsieur. Il retire quelque chose quand il s'occupe activement des affaires de la compagnie.

Q. Je désire savoir quel est le montant qu'on lui verse quand il agit dans les intérêts de la compagnie à titre de président. Je suppose bien qu'il gagne chaque dollar que vous lui versez?—R. Il retirait quinze mille dollars au moment où il a cessé d'émarger à la caisse.

Q. A quelle date a-t-il cessé de recevoir des émoluments?

M. Nesbitt: Ceci est affaire personnelle.

M. Pringle:

Q. Peu importe. Si le comité ne désire pas se renseigner, je n'irai pas plus loin. Je désirerais connaître le chiffre des dépenses de cette compagnie pour fins d'administration?—R. Je suis en mesure de dire, si nous remontons dans le passé, que M. Crerar, n'a pas retiré les quinze mille dollars, vu que ces émoluments devaient entrer en vigueur dès son retour au sein de la compagnie.

Q. Je suis d'avis qu'il convient de lui tenir compte de ce que, en entrant dans l'administration du pays, il ait refusé de retirer quelque émolument de la compagnie, et ce alors qu'il ne devait s'attendre du pays qu'à des honoraires bien plus humbles, et qu'il n'ait retiré aucun émolument pendant toute cette période?—R. L'affaire est venue sur le tapis lors de l'entrée de M. Crerar au ministère de l'Agriculture.

M. Stevens:

Q. Je ne vois pas que l'on puisse s'opposer à ce qu'il retire ce à quoi il a droit.

M. Pringle:

Q. Ce que je désire savoir est le coût d'administration de cette compagnie. Nous conviendrons que M. Crerar ne se trouve pas actuellement, ou ne se trouvait pas au moment où il était ministre de l'Agriculture. . .?—R. Je prétends que cette opposition des faits n'est pas absolument exacte, car en réalité il a retiré des émoluments pendant quelque temps, la preuve en est que cette question a été débattue quand M. Crerar a résolu de se rendre à Ottawa. Il a déclaré dans le temps qu'il ne désirait pas retirer d'émoluments à moins que les gens de la compagnie ne pensassent lui accorder quelque chose, fort peu, en raison de son titre de président. La vérité est que le jour où il

[M. C. Rice-Jones.]

partit pour se rendre à Ottawa, les directeurs ne pensaient pas qu'il y demeurerait longtemps.

Q. Je n'irai pas plus avant dans cette affaire. Nous admirons tous beaucoup M. Crerar et ce qu'il a fait, et je ne désire aucunement mêler son nom aux délibérations. Tout ce que je désire, et ce sans nous occuper de lui, c'est savoir quel est le chiffre des émoluments payés par cette compagnie, y compris votre président, votre bureau des directeurs, vos gérants généraux, et tous vos autres gérants. Que reçoivent vos directeurs?—R. Aucun salaire, ils se contentent de retirer une allocation de tant par jour quand ils assistent aux assemblées.

Q. Ils retirent une allocation de tant par jour quand ils assistent aux assemblées?—R. Oui.

Q. Quelle est cette allocation?—R. $15 par jour.

Q. Et leurs frais de séjour pendant les réunions, je suppose?—R. Oui; un moment, je ne pourrais jurer que cette somme comprend les frais de séjour, je ne crois pas que ce soit le cas.

Q. Si leurs frais de séjour ne sont pas remboursés, l'allocation n'est pas fort généreuse?—R. Jusqu'à tout récemment, ils retiraient une allocation de cinq dollars par jour avec, en sus, les frais de séjour; mais il est tout probable que maintenant ils retirent $15 par jour sans frais de séjour.

Q. Cependant vous ne pouvez rien jurer?

M. Reid: Je crois que les frais de déplacement et l'allocation pour frais de séjour sont assurés, bien que pour ma part je n'aie encore rien retiré; et encore ici je ne suis certain de rien.

M. Pringle:

Q. Alors nous allons nous occuper des gérants, vous avez trois gérants?—R. Nous avons un gérant général.

Q. Vous-même?—R. Oui.

Q. Et vous nous avez dit que votre salaire allait à....?—R. $13,000.

Q. Et vous avez un gérant général adjoint?—R. M. Murray.

Q. Et vous dites que son salaire est de $11,000; puis vient M. E. S. McCrory, gérant de la division ouest, qui retire $5,200; mais ce dernier ne fait que d'entrer en fonctions.

Q. Il n'y a pas de doute qu'il compte bien sur une augmentation de salaire. A part ces messieurs vous n'avez personne autre qui soit grassement salarié?

M. Davidson:

Q. Vous avez un secrétaire?—R. Oui.

Q. Dont le salaire est?—R. $5,000.

M. Pringle:

Q. Quels sont, en vertu de votre charte, les pouvoirs que vous détenez? J'aimerais mieux avoir votre charte sous les yeux. Quel est le genre d'affaires que vous pouvez exploiter en vertu de votre charte—R. A peu près toutes sortes de choses à part l'exploitation des chemins de fer et des banques.

Q. Vous pouvez faire n'importe quelle exploitation à part les chemins de fer et les banques?—R. Oui, je le crois, je ne suis pas parfaitement au courant de tout, mais je crois que généralement parlant nous pouvons tout faire.

Q. En fait vous vous occupez de nombre de transactions?—R. Oui.

Q. Vous faites le commerce des instruments aratoires?—R. Oui.

Q. Vous exploitez un commerce de coopération, un magasin?—R. Non, pas un magasin, cependant nous vendons au wagon en matières d'articles débités en vrac.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Ce qui revient à dire que vous fournissez des marchandises au wagon à ceux qui désirent faire affaires chez vous?—R. Oui, nous faisons la distribution par l'intermédiaire de notre agent installé à l'élévateur régional.

Q. Puis vous avez votre commerce de grain?

M. Reid:

Q. L'expression "fournitures" est confuse, voudriez-vous demander à M. Jones ce qu'il entend par là?

Le TÉMOIN: Farine et fourrage, charbon, ficelle d'engerbage, fil de fer barbelé, clôture en fil de fer, bois, poteaux, je veux dire du saule, du tamarac et du cèdre; pommes, sel et foin.

Q. Vous ne vous occupez pas de bacon?—R. Non, nous ne faisons pas de bacon.

Q. Et les choses de la construction?—R. Oui, nous fournissons ce qu'il faut pour la construction.

M. Pringle:

Q. En somme les articles les plus importants pour les agriculteurs?—R. Nous ne vendons ni épiceries, ni nouveautés, ni quincailleries.

Q. Prenons les années 1917 et 1918, vous faisiez alors le commerce du charbon?—R. Oui.

Q. Et vous avez fait un virement assez considérable, vous avez réalisé un profit brut de combien?—R. Je ne m'en souviens plus.

Q. Les chiffres se trouvent dans ce mémoire?—R. Nous avons réalisé un profit brut de $89,363.50, soit 8·91 pour cent sur les ventes, soit encore un peu moins que neuf pour cent.

Q. Dans le commerce du charbon vous avez réalisé un profit brut de $89,363.50?—R. Oui, ce qui fait un peu moins que neuf pour cent.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le chiffre des dépenses dans toutes ces branches du commerce?—R. Ces articles de commerce se trouvnt installés dans un département, et les dépenses sont inscrites séparément, cependant je puis vous dire le profit net du département.

M. Pringle:

Q. Vous avez donc réalisé 8·91 pour cent sur votre mise de fonds dans le commerce du charbon?—R. Oui.

Q. Et dans le commerce de la farine, vous avez réalisé $66,773.14.

M. Nesbitt:

Q. Avant de passer à autre chose, voulez-vous lui demander d'où ce charbon leur venait?—R. De l'Alberta.

Q. Achetez-vous directement des mines?—R. Oui, nous achetons directement des mines, à part le charbon anthracite Pennsylvanie destiné au Manitoba. Il nous serait impossible de faire affaires pour ce charbon, le seul moyen à notre disposition serait d'avoir recours à un intermédiaire. L'an dernier, et de même l'année d'avant, nous avons été mis complètement de côté, et n'avons pu rien acheter d'eux.

M. Sinclair:

Q. Et pourquoi?—R. Parce que ces gens prétendaient que nous vendions directement au consommateur.

[M. C. Rice-Jones.]

Le président:

Q. Quand vous affirmez avoir réalisé ce profit brut de 8·91 pour cent sur le charbon, entendez-vous laisser entendre que vous faisiez la livraison?—R. Nous possédons des hangars à charbon sur le terrain de nos élévateurs, et le consommateur venait s'y approvisionner; ces consommateurs étaient presque tous des fermiers.

M. Sinclair:

Q. Vendez-vous à quelque autre que les actionnaires de la compagnie?—R. Nous vendons à n'importe qui qui désire acheter, nous sommes disposés à vendre aux gens de la ville qui désirent acheter chez nous au comptant.

Q. Je suppose que vous êtes disposés à vendre à n'importe qui, pourvu que vous retiriez quelque profit et que le client ait l'argent?—R. Nous ne faisons pas toujours des profits, il est probable que cette année nous allons perdre.

Le président:

Q. Faites-vous de la livraison chez vous?—R. Non, excepté quand le client demande à l'agent de livrer le charbon acheté alors ce dernier se procure une charrette et fait la livraison demandée.

M. Pringle:

Q. Vous vendez à vos hangars et c'est de là que l'on part pour faire les livraisons? R. Oui.

Q. Et dans votre commerce de farine, le pourcentage de profit est de 6·26?—R. Oui.

M. Nesbitt: Et quel a été le chiffre des ventes?

M. Pringle: $1,065,623.19, et votre pourcentage sur cette mise a été de 6·26?—R. Oui.

Le président:

Q. La livraison se fait dans les mêmes conditions pour la farine que pour le charbon, je suppose?—R. Nous avons des entrepôts aux élévateurs, et c'est là que les acheteurs viennent prendre livraison de leur achat.

M. Pringle:

Q. Et pour les pommes, votre profit, d'après vos données, a été de $14,358.58 sur une mise de $378,772.24.

M. Nesbitt: Et le profit brut?

M. Pringle: $14,378.58 ou 4·11 pour 100?—R. Profit brut d'un peu plus de 4 pour 100.

Q. Mettons ensemble le charbon, la farine et les pommes ,vous avez fait un chiffre d'affaires de $2,416,626.40.

Q. Votre profit brut a été de $170,495.22 ou 7·05 pour 100?—R. Oui.

Q. Vos profits bruts ont été de $170,495.22 ou 7·05 pour 100?—Oui, profits bruts.

Q. Oui; nous parlons actuellement de profits bruts et de ceux-là seulement?—R. Oui.

Q. Puis sur le reste de vos ventes il semble que vous ayez fait une mise de plus de $1,631,044.74?—R. Oui.

Q. Et votre profit brut ici a été de $188,868.20?—R. Oui.

Q. C'est-à-dire un pourcentage de 11·57 sur votre mise?—R. C'est bien cela, monsieur.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Enfin dans les instruments aratoires, vos ventes brutes ont été de $1,292,359.71, et vos profits bruts de $272,215.86, soit 21·06 pour 100 sur les ventes?—R. Oui.

Q. Maintenant permettez que j'insiste; êtes-vous en mesure de vendre des instruments aratoires meilleur marché que vos clients ne peuvent les acheter par les voies ordinaires du commerce?—R. Nous en avons agi ainsi, naturellement parce que, à mesure que nos affaires prennent du développement, la différence entre les prix que nous payons et ceux que les autres payent devient de plus en plus minime, et c'est fatal.

M. Nesbitt:

Q. Puis-je vous demander si vous vendez à terme dans votre commerce de machines?—R. Au comptant, tout notre commerce se fait au comptant; nous avons bien dans nos livres quelques comptes du fait d'un des agents de la compagnie qui ne s'acquitte pas de ses fonctions comme il le devrait.

Q. Mais votre commerce consiste à vendre au comptant?—R. Au comptant seulement.

M. Douglas:

Q. Vous ne vendez pas à six mois?—R. Non, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. Vendez-vous à n'importe qui en dehors des actionnaires?—R. Oui, absolument à tous.

Q. Aux mêmes conditions que pour vos actionnaires?—R. Oui, aux mêmes conditions.

M. Sinclair:

Q. Il arrive donc que le seul avantage retiré par l'actionnaire repose dans le dividende qu'il empoche?—R. Dans le dividende sur le capital réellement versé dans l'entreprise, et ces gens n'ont jamais retiré un seul dollar des marchandises si ce n'est dans la proportion de leurs achats faits au comptant.

Q. Et ils profitent de la réserve constituée comme devant leur revenir du fait de leur entrée dans la compagnie, mais seulement à titre de membres de la compagnie?—R. Oui, mais en même temps ils ne retirent rien. Le seul moyen pour eux de profiter de façon quelconque de la réserve serait que la compagnie fût mise en liquidation.

M. Pringle:

Q. Maintenant, vous faites aussi le commerce du bois, et vous avez, selon toute apparence, réalisé un profit brut, durant la période de temps que nous étudions actuellement, qui s'élève à $68,383.95?—R. Oui.

Q. Et le total de vos ventes a été de $747,540.41, en même temps que votre pourcentage de profits arrivait à 9·14?—Bruts.

Q. Maintenant prenons le total des ventes sur le charbon, la farine, pommes, machines, bois et le reste; votre profit brut a été de $699,963.23 pour des ventes s'élevant à $6,087,591.26, ou 11·49 pour 100 brut?—R. Oui.

Q. Et maintenant, cette année-là, prenons l'exercice expirant le 31 août 1917, suivant vos données relatives aux profits et pertes, vous avez gagné?—R. Vous voulez parler de 1917-18.

Q. Oui, c'est ce que j'ai dit, c'est là le bilan des recettes que nous sommes à examiner, année 1917-18.

M. Nesbitt:

Q. (Interrompant.) Avant d'aller plus loin, la maison tient-elle ses comptes de profits bruts sur des feuilles séparées pour chacun de ces articles de commerce?

[M. C. Rice-Jones.]

M. PRINGLE: Les livres indiquent un profit d'un certain chiffre et je désire savoir à quoi m'en tenir sur l'origine de ce profit, de quelle branche de commerce il a été tiré.

M. Pringle:

Q. Donc, suivant ce que j'ai devant moi, et pour l'année 1917, vos profits totaux ont été de huit cent quarantequarte mille quatre cents dollars?—R. Oui, monsieur.

Q. Soit un pourcentage sur le capital versé de 44 pour 100, 44·9 pour 100?—R. Oui.

Q. Ceci se passait en l'an mille neuf cent dix-sept?

M. DOUGLAS: Dix-neuf cent dix-huit.

M. RICE-JONES: Non, dix-neuf cent dix-sept.

M. Pringle:

Q. L'autre dont nous avons parlé était celui de dix-neuf cent dix-sept-dix-huit. Maintenant je reviens à la question. L'exercice a expiré, d'après ce que je vois, le trente et un août dix-neuf cent dix-sept?—R. Mais ici (il indique du doigt) cet exercice expirait—je crois qu'il commençait le trente juin, puis on a adopté juillet pendant une couple d'années, mais pour les fins de ces travaux, nous établissons l'expiration de l'exercice le trente et un août.

Q. Le trente et un août a été adopté comme date d'expiration de votre exercice pour les dernières années?—R. Oui.

Q. Et à l'expiration de l'exercice dix-neuf cent dix-sept, qui selon vous, se trouve être le trente et un août ,vos profits ont été de huit cent quarante-quatre mille, quatre cent un dollars?—R. Oui.

Q. Soit 44·92 pour 100?—R. Sur le capital, sans compter la mise primitive.

Q. C'est parfaitement correct et parfaitement juste de calculer comme je le fais?—R. Oui.

Q. Et sur le capital, sans toucher à la réserve. Puis vous avez ajouté à votre capital, à votre réserve ainsi qu'aux profits restés sans être distribués, le tout arrivant au chiffre d'un million six cent cinquante-neuf mille, trois cent cinquante-cinq dollars, ce qui amène votre excédent total de capital, à l'heure actuelle, à trois millions cinq cent quatre-vingt mille, quatre cent vingt-six dollars; de sorte que votre profit sur le total du capital et de la réserve arrive à 23·6 pour 100?—R. Oui, monsieur, pour l'exercice expirant le trente et un août dix-neuf cent dix-sept.

Q. Maintenant, dites-vous si vous nous avez donné tous les genres de commerce où vous êtes engagés, ou si vous faites en sus du commerce d'exportation? Comptez-vous une compagnie subsidiaire?—R. Oui, nous comptons une compagnie subsidiaire, mais...

Q. (Interrompant.) Nous y arriverons, attendez. Vous comptez chez vous une compagnie subsidiaire qui s'occupe des choses de l'exportation?—R. Oui.

Q. Quel nom porte cette compagnie subsidiaire?—R. La compagnie *Grain Growers Export, Incorporated*, de New-York, et la *Grain Growers Export, Limited*, de Winnipeg. Voici (il indique du doigt) un mémoire qui vous renseignera. Vous y trouverez la somme des profits des compagnies d'exportation qui entrent dans notre commerce.

Q. Je vais y arriver en un instant. Vous possédez deux compagnies subsidiaires?—R. Nous en avons plus que deux; ces deux-là s'occupent du commerce du grain.

Q. Nous nous occuperons des autres plus tard. Prenons les deux du commerce du grain. Vous comptez deux compagnies subsidiaires organisées pour les fins d'exportation?—R. Oui.

Q. L'une porte le nom de?—R. La compagnie *Grain Growers Export, Incorporated*, bureau-chef à New-York.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Et qui sont les actionnaires de cette compagnie?—R. Les gens de l'*United Grain Growers, Limited.*

Q. Mais cette compagnie des *United Grain Growers, Limited,* est composée de personnes; je désire savoir les noms des gens qui sont les actionnaires de cette compagnie ou qui représentent les *United Grain Growers.* Il vous faut tel nombre de directeurs, un président, un vice-président, un secrétaire-trésorier, et ainsi de suite. Qui sont-ils?—R. Voici, monsieur, notre compagnie, en vertu de sa charte, a droit de posséder des actions dans n'importe quelle compagnie étrangère qui fait le même genre de spéculations.

Q. Les actionnaires de l'*United Grain Growers,* ou les personnes qui en font partie?—R. Pour ce que j'en sais, voici: nous avons une ou deux compagnies subsidiaires, vu que notre compagnie ne peut détenir des actions chez elle du fait que ces maisons ne font pas le même genre de commerce; il se trouvent que certains directeurs se voient dans l'obligation de détenir des actions en fiducie, mais il arrive naturellement que nous avons en blanc la signature du transfert de leurs actions.

Q. Je n'entrerai pas dans les détails. Je sais que vous êtes disposé à nous renseigner complètement. Vous comptez deux compagnies subsidiaires et organisées pour les fins du commerce d'exportation. Je puis dire que c'est là agir de façon parfaitement rationnelle pour le genre de commerce que vous avez en mains?—R. Oui.

Q. Vous avez parlé de la *Grain Growers Export Company of New York.* Il s'agit d'une compagnie américaine?—R. Oui.

Q. Je ne doute pas que cette compagnie s'est constituée en corporation sous l'autorité des lois de l'état du New-Jersey ou de l'état de New-York?—R. En réalité, je l'ignore.

Q. Puis vous possédez une compagnie canadienne?—R. Oui.

Q. Et son nom?—R. *The Grain Growers Export Company, Limited.*

Q. Où a-t-elle eu ses lettres d'incorporation?—R. Ici, à Ottawa, au Canada.

Q. Contentons-nous de dire que c'est une compagnie canadienne?—R. Oui.

Q. Dans ces deux compagnies, dites-vous—car en vertu de votre charte primitive vous pouvez, à la *Grain Growers Export Company,* détenir des actions dans d'autres compagnies—vous déclarez que les actions détenues dans ces compagnies le sont par la *Grain Growers Corporation?*

M. NESBITT: Cet homme doit nécessairement faire erreur quand il affirme qu'on n'a pas de directeurs chez lui?

M. PRINGLE: Il doit certainement se tromper.

M. RICE-JONES: Ces messieurs me demandent quels sont les détenteurs des actions.

M. NESBITT: Nous tenons compte de tout. Vous avez certainement des directeurs?—R. Oui.

M. DOUGLAS: Prenez la question comme ceci, monsieur Pringle: "Au nom de qui sont détenues les actions?"

M. RICE-JONES: La position est celle-ci dans l'affaire de la *Export Company.* Je ne suis pas parfaitement au courant des opérations de cette compagnie, vu qu'il y a deux ans nous avons transporté tout notre personnel de New-York, gérant et tout, à l'*Allied Trade Commission.* Nous n'avons fait aucune opération dans cette ville pendant deux ans, je veux dire depuis l'amalgamation. Je n'appartenais pas à cette compagnie avant la date de l'amalgamation, et il suit que je n'étais pas au courant des choses de l'exportation à cette époque. Depuis l'amalgamation, je n'ai rien eu à faire.

M. Pringle:

Q. Ce que je désire savoir sans entrer dans les détails est ceci: je crois bien comprendre l'affaire, mais je tiens à faire paraître le témoignage au dossier; ces deux

compagnies subsidiaires, tout en étant ce qu'elles sont, et il n'était pas nécessaire de créer une nouvelle organisation, voient leurs profits prendre le chemin du coffre des *United Grain Growers,* et ce pour le plus grand bien des *United Grain Growers?*—R. Oui.

Q. Dans les données que vous avez fournies relativement au profit de huit cent quarante-quatre mille quatre cent un dollars, pour l'année dix-neuf cent dix-sept, vous avez fait entrer les profits réalisés sur les opérations d'exportation, n'est-ce pas?—R. On trouve ici vingt-cinq mille dollars.

Q. C'est justement ce que je désirais savoir, car vous avez désigné cette somme comme suit: "Y compris vingt-cinq mille dollars en dividendes à la *Grain Growers Company.*"—R. Oui.

Q. Ce que je désirerais savoir, pour ce qui touche aux détails de l'opération, est la raison qui amène cet état de choses?—R. Cette somme vient de l'*Export Company Incorporated.*

Q. La *Grain Growers Export Company, Incorporated,* de New-York, compagnie américaine?—R. Oui.

Q. Je désire me renseigner sur leur capital. Quelle partie de ce dernier est versée? Et quelle est la réserve? De quelle façon a-t-on réussi à payer ce dividende de vingt-cinq mille dollars? Quel est le chiffre du surplus? Je désirerais avoir sous les yeux les opérations de cette compagnie et les faire entrer au dossier de ce comité. Je désirerais de même mettre la main sur l'état annuel de la *Grain Growers Export Company,* constituée en Canada. Qu'on nous donne le chiffre du capital-actions, le nom des directeurs, leurs émoluments, la nature des dividendes que l'on y paie et où ces dividendes finissent par aller.—R. Je vais faire venir ces renseignements de Winnipeg, vu que je ne les ai pas sous la main. Je puis toutefois vous renseigner tout de suite sur le nom des directeurs.

Q. Leurs noms?—R. Les directeurs de l'*Export Company* sont M. Crerar, M. John Kennedy, M. O'Donoghue, gérant à New-York, M. J. Reid et M. Collier. Quant à M. Collier, je ne saurais rien dire d'absolu, mais je le crois un des directeurs.

Q. Je demande une réponse nette.—R. (Interrompant.) Comme je viens de le dire, je ne suis pas absolument certain pour ce qui est du dernier, mais il n'en reste pas moins que vous avez ici cinq de nos directeurs.

Q. D'ici à ce que les registres nous soient remis, je ne vois pas bien ce que nous pouvons faire sur les opérations de cette compagnie. Avant l'ajournement, je désire amener l'année dix-neuf cent seize.—R. (Interrompant.) Je suis en mesure d'affirmer que l'*United Grain Growers'* a reçu de l'*Export Company* des dividendes en espèces pour la somme de trois cent mille dollars, et que l'on a payé—que la *United Grain Growers, Limited* a payé la somme de deux cent quatre mille dollars en recouvrement d'une perte subie une certaine année; il arrive donc que les recettes nettes de l'*United Grain Growers* obtenues des opérations de l'*Export Company* vont aux environs de cinquante-cinq mille dollars.

Q. Maintenant prenons les profits pour 1916, nous reviendrons à 1918 et aux conditions de ce temps. En 1916,, vos profits ont été de $850,288?—R. Oui.

Le président:

Q. Un moment, vous avez manipulé 49 millions de boisseaux de grain?—R. Oui.

Q. Et quels ont été vos profits?

M. PRINGLE: $855,288, ou 62·2 pour 100.

Le PRÉSIDENT: Sur le capital?

M. PRINGLE: Oui.

Q. Maintenant, à cette époque vous pouviez disposer d'une réserve de profits accumulés de $948,994?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. De sorte que, en ajoutant ce chiffre à votre capital déjà payé et à votre réserve de $1,414,676, vous arriviez à la somme de $2,323,910?—R. Oui.

Q. Soit un pourcentage sur le capital et la réserve de 36·8? — R. Oui, monsieur. Les opérations des élévateurs de tête de ligne cette année-là ont été de 75 pour 100 plus importantes en grain que ce que nous avons jamais réalisé dans n'importe quelle saison. Cela explique le profit considérable.

M. NESBITT: Quelle a été la première année à disséquer, M. Pringle? Je crois comprendre que nous parlons ici de 1916.

M. PRINGLE: Oui, la première année a été celle de 1917.

M. RICE-JONES: Nous avons ici les profits datant des premiers temps de la compagnie.

M. NESBITT: Lui avez-vous parlé du chiffre d'affaires de 1917?

M. PRINGLE: Je ne sais pas si je l'ai fait.

M. RICE-JONES: 1917?

M. Pringle:

Q. Oui?—R. $102,000,000.

M. NESBITT: On a encaissé un profit sur cette somme?

Le président:

Q. C'est l'année où vous avez fait des opérations pour 49,000,000 de boisseaux de blé?

M. Nesbitt:

Q. Je désire connaître votre chiffre total d'affaires en dollars et cents. Je ne crois pas qu'on nous l'ait fourni?—R. En 1917, on peut dire qu'il a été de $102,000,000.

Q. Et quel a été votre profit net sur cette somme? — R. $849,044,401 dollars; et pour arriver à ce chiffre nous avons mis en jeu tout près de $10,000,000 en bel argent.

Le président:

Q. Vous avez déclaré que votre chiffre d'affaires a été de $102,000,000?—R. Je dis approximativement.

M. Nesbitt:

Q. Voulez-vous faire le calcul du pourcentage?

M. PRINGLE: Vous pourriez faire ce calcul pour nous cet après-midi.

Le PRÉSIDENT: Il se trouve être moins de 1 pour 100.

M. PRINGLE: Si l'on prend tout l'argent mis en jeu, il est beaucoup moindre que 1 pour 100.

Le PRÉSIDENT: Je veux parler du chiffre d'affaires.

M. RICE-JONES: Il est moindre que la moitié de 1 pour 100.

M. Pringle:

Q. M. Nesbitt désirerait connaître le pourcentage sur le chiffre d'affaires?—R. Oui; naturellement monsieur, il nous faut estimer la valeur moyenne du grain, car nous savons à peu près ce qu'il va être. Nous ne sommes pas en mesure de vous fournir des chiffres exacts làdessus.

Q. Voulez-vous faire le meilleur calcul possible? — R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Et maintenant, arrivons-en à 1918. Vos recettes ont fléchi en 1918? — R. Oui du fait que la quantité de grain n'était pas tout à fait aussi considérable.

Q. Et n'est-ce pas un peu aussi du fait de l'exercice de contrôle des opérations sur le grain? Vous le savez mieux que moi. Pour moi, je l'ignore? — R. Je puis dire: "Oui. Ce n'est pas tout à fait cela, bien que cette année nous ne nous attendions à aucun profit, et ce malgré que nous soyons dans les mêmes conditions pour opérer.

Q. Pourquoi?—R. Cela dépend du volume des opérations. Mais cette année, alors que nous avons réalisé un gros profit, la moyenne du grain dans l'Alberta, par exemple, a dépassé 200,000 mille boisseaux par élévateur, ce qui constitue un record. Je ne crois pas qu'aucune compagnie ait jamais mis la main sur autant de blé. Grâce au nombre d'actionnaires dont nous disposons, nous nous trouvons dans d'excellentes conditions pour mener à bien nos affaires. Nous avons introduit en moyenne 200,000 boisseaux de grain par élévateur. Cette année, cette moyenne n'ira pas plus loin que 33.

Q. Tout ce que je dis n'est pas dit dans un esprit de critique. Je fais le plus grand cas de votre très, très importante réserve, mais je désire me mettre au courant de toute la vérité? — R. Impossible pour nous de nous passer de cette réserve ou alors inutile de vouloir obtenir quelque crédit à la banque.

M. Nesbitt: Absolument exact. Et les autres se trouvent dans le même cas.

M. Rice-Jones: Exactement, monsieur.

Le président:

Q. Votre avis est que pas une seule maison dont les opérations équivalent aux vôtres ne peut marcher sans se créer une réserve? — R. S'il arrivait que nous tombions en perte, il nous faudrait alors recourir à une réserve qu'il nous faut absolument posséder.

Q. Vous êtes donc d'avis qu'il importe de posséder une réserve quand on se met en affaires? — R. Je suis d'avis qu'on doit pouvoir disposer d'une certaine réserve. Je ne verrais pas bien que l'on me demandât à diriger les affaires d'une compagnie qui n'en posséderait pas.

M. Pringle:

Q. Voyons les chiffres de 1918 et nous allons avoir de quoi ergoter. Je me rends compte que vos profits pour 1918 ont été de $441,719? — R. Oui.

Q. Soit 19·7 pour 100 sur le capital versé?—R. Oui.

Q. C'est alors que votre réserve se trouve augmentée derechef à même le chiffre d'affaires de l'année précédente; de sorte qu'à la fin de l'année votre capital total ainsi que votre surplus arrivent à $3,958,245; et sur le tout vous tirez un bénéfice de 12·2 pour 100? — R. Oui.

Q. Je ne veux pas faire de critique, mais vous souvenez-vous de la façon dont les Armour ont construit leur capital d'opérations et l'ont conduit de 100 à 6,000, et ce sans avoir recours à aucune mise supplémentaire; et ils ont continué jusqu'au chiffre de $130,000,000; et cependant dans l'entre-temps, la famille des Armour avait assez soin d'elle? — R. Vous voudrez bien remarquer que notre capital-actions augmente d'année en année.

Le président:

Q. Cette année-là, quel était votre chiffre d'affaires?—R. Je me suis fait donner des chiffres. Le chiffre d'affaires a été de cent deux millions en dix-neuf cent dix-huit.

Q. Et en dix-neuf cent dix-sept?—R. Nous allons faire l'impossible pour vous procurer ces chiffres cet après-midi.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Nesbitt:

Q. Je croyais que vous nous donniez les chiffres pour dix-neuf cent dix-sept?—R. J'ai donc dit, cent deux millions, cependant notre comptable a déclaré que ces chiffres valaient pour dix-neuf cent dix-huit. Je croyais bien qu'il s'agissait de dix-neuf cent dix-huit. Nous allons vous procurer ce renseignement cet après-midi avec toute l'exactitude possible.

M. Pringle:

Q. Quelles sont les autres branches de commerce dont vous vous occupiez? Vous faites aussi dans les journaux?—R. Oui.

M. SUTHERLAND: Pour l'amour.

M. Pringle:

Q. Je désirerais savoir quel a été le chiffre de vos pertes dans cette branche. Je ne suppose pas qu'il puisse y avoir de profit ici?—R. Nous avons les données sous la main.

Q. Voyons les pertes que vous avez faites dans les journaux?—R. Nous avons perdu cent huit mille dollars dans les dix ou douze dernières années.

Q. Vous vous en êtes tirés assez bien. Vous affirmez faire le commerce des journaux?—R. Nous n'avons pas la haute main sur ce commerce. L'affaire est que les journaux dont nous disposons appartiennent aux fermiers, et ces derniers comme de raison, veulent que la partie commerciale de leurs opérations honore les dépenses du journal. L'organisation se divise en trois branches ou associations: les *United Farmers' of Alberta;* la *Saskatchewan Grain Growers' Association,* et la *Manitoba Grain Dealers' Association*, laquelle constitue la partie éducationnelle et législative du programme de l'association. Le journal en question porte le nom de *The Grain Growers' Guide.*

(Le comité s'est ajourné à 3 heures de l'après-midi.)

Le comité se réunit de nouveau à trois heures de l'après-midi, M. Nicholson, président, au fauteuil.

M. C. RICE-JONES est rappelé.

M. Pringle:

Vous m'avez mis en mains, monsieur Jones, un document comprenant les règlements et la charte des *United Grain Growers' Limited?*—R. Oui.

Q. Je vois que vous vous êtes constitués en corporation en vertu d'une loi spéciale?—R. Oui.

Q. Adoptée en 1911?—R. Oui.

Q. Et, en vertu de cette loi, vous aviez toute liberté d'émettre un capital-actions de cinq millions de dollars—R. Oui.

Q. Divisées en actions de vingt-cinq dollars chacune—R. Oui.

Q. Puis vous avez reçu tout pouvoir, sous l'autorité de cette loi, d'acquérir, par achat ou autrement, la franchise, les opérations, les propriétés immeubles et meubles et autres chefs d'actif de la *Grain Growers' Company, Limited*, compagnie constituée en corporation en vertu de la loi du Manitoba relative aux compagnies à capital-actions.—R. Oui.

Q. Je m'imagine que vous avez fait cette acquisition parce que l'article onze ne vous permet d'exercer aucune des attributions que confère l'article douze et l'article

treize, jusqu'à ce qu'un arrangement, en vue de servir les fins de l'article dix, ait été consenti entre la compagnie et ladite *Grain Growers' Grain Company, Limited*, si ce nest dans les cas où l'exercice de ces attributions peut devenir nécessaire, en vue de conclure tel arrangement ou de mettre en vigueur cet arrangement. Et donc, vous avez dû vous entendre avec la *Grain Growers' Grain Company?*—R. Oui, en 1911.

Q. Vos attributions sont ici. Je désire savoir à quelle date vous vous êtes rendus acquéreurs de la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, compagnie constituée sous l'autorité de la loi du Manitoba relative aux compagnies à capital actions?—R. Je ne suis pas fort au courant de l'affaire. La façon dont je comprends cette question est que la compagnie qui a fait ses débuts en 1906 détenait une charte manitobaine et, en 1911, elle l'a changée contre une fédérale.

Q. Vous avez dù acquérir à prix d'argent ou contre actions ou de quelque autre façon l'actif de la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, compagnie manitobaine. Je désire savoir si l'acquisition s'est faite en espèces, ou contre des actions?—R. D'après ce que j'y vois, la transaction a été purement nominale.

M. Reid:

Q. N'est-ce pas plutôt que l'on a simplement changé son nom—R. Cela revient au même.

M. PRINGLE: En vertu de l'article onze, la compagnie constituée "ne doit exercer aucune des attributions à elle conférées par les articles douze et treize de cette loi, jusqu'à ce qu'un arrangement en vue de servir les fins de l'article dix de cette loi n'ait été accepté par la compagnie et la *Grain Growers' Grain Company, Limited,* si ce n'est dans les cas où l'exercice de ces attributions ne devienne nécessaire en vue de conclure ou mettre en vigueur cet arrangement." Il est évident que ces dispositions de la loi avaient pour but d'empêcher cette compagnie de faire un commerce de même nature. La condition moyennant laquelle cette compagnie pouvait obtenir sa charte, était qu'elle devait acquérir l'ancienne compagnie constituée sous l'autorité de la loi du Manitoba, mais en même temps on permettait de faire cette acquisition soit sous forme de versement d'argent en espèces soit sous forme d'actions libérées.

Le TÉMOIN: Je ne puis que vous répéter ici ce que l'on m'a dit. A l'époque je ne faisais pas partie de la compagnie. Ce que l'on m'a dit est que cette compagnie désirait opérer sur le territoire des trois provinces et avoir besoin pour cela d'une charte fédérale. Il ne s'agissait en somme que d'échanger une charte provinciale contre une fédérale. Il ne s'est produit aucun changement dans la status de la compagnie.

M. Pringle:

Q. Je me rends parfaitement compte que cette compagnie, la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, détenait une charte sous l'autorité de la loi du Manitoba relative aux compagnies à capital-actions. Je comprends aussi que Thomas Alexander Crerar, John Kennedy, Rodrick McKenzie et autres, ont approché le parlement fédéral et lui ont dit: "Nous désirons disposer de pouvoirs plus étendus que ne peut nous en accorder notre charte provinciale. Nous désirons être constitués." Et tout naturellement le parlement fédéral a répondu: Le nom que vous nous proposez ressemble étrangement à celui de la compagnie constituée sous l'autorité de la loi du Manitoba relative aux compagnies à capital-actions, c'est-à-dire la *Grain Growers' Grain Comnapy, Limited.* A quoi on a répondu: "Nous allons acquérir cette compagnie", et le parlement fédéral, en accordant cette charte spéciale ou loi spéciale, a stipulé à l'article onze qu'il ne vous est permis d'exercer aucune des prérogatives à moins d'acquérir la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, constituée sous l'autorité des lois du Manitoba. J'aimerais à savoir la façon dont vous vous y êtes pris pour faire cette acquisition, la somme que vous avez dû verser, en espèces ou en actions.—R. J'apprends que l'on a émis action contre action d'un dollar des vieux pays.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. On a acquis cette compagnie en émettant le même montant d'actions que la vieille compagnie en avait émis?—R. Oui.

Q. Remontons un peu plus loin. Il vous est impossible de nous dire si ces actions, dans l'ancienne compagnie, constituée sous l'empire de la loi du Manitoba relative aux compagnies à capital-actions, avaient jamais été payées en espèces, n'est-ce pas? Je désirerais savoir la somme d'argent en espèces que cette affaire comporte. Vous vous occupez de marchandises nécessaires à la vie, du nerf même de la vie, du blé qui se tourne en pain. Je désire savoir exactement le commencement de l'affaire, et la somme d'argent qui, dès l'origine de la compagnie, est entrée dans les opérations de la compagnie dont je veux connaître les profits?—R. Comme je l'ai dit ce matin, le capital-actions payé dans nos livres a été souscrit en espèces.

Q. Vous ignorez si le capital-actions de l'ancienne compagnie du Manitoba avait été payé en espèces parce que vous avez acquis ce capital en donnant actions contre action pour pénétrer au sein de la nouvelle compagnie en partant de l'ancienne compagnie?—R. A tous égards ce n'était qu'une seule et même compagnie et à l'époque de l'amalgamation...

Q. Parfait, mais vous ne pouvez me dire, et je ne puis vous dire, et personne ne peut dire, si nous n'avons sous les yeux les données primitives de la *Grain Growers' Company, Limited,* la façon dont on s'y est pris pour honorer cet achat et ce que cet achat représentait?—R. Je suis en mesure de vous dire la somme exacte, souscrite d'année en année pendant toute l'existence de l'ancienne compagnie. A l'époque de l'amalgamation avec l'autre compagnie, de même qu'avec l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company, Limited,* nous avons tâché de nous renseigner assez exactement. J'étais président et gérant général de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company, Limited,* et nous nous sommes mis tout naturellement à étudier le status financier et les livres de l'ancienne compagnie.

M. Stevens:

Q. Possédezvous quelque état, quelque état stricte, quelque bilan?—R. Etat sur quoi?

M. Pringle:

Q. Sur ces compagnies?—R. Nous possédons les bilans de chaque année.

M. Stevens:

Q. Où se trouvent-ils?—R. A Winnipeg.

Q. N'auriez-vous pas pu les apporter avec vous?—R. Le message qui m'a été envoyé ne mentionnait que les années 1916-17 et 1917-18. Cependant nous avons ici sous la main l'état pour 1915-16.

Q. Les bilans imprimés?—R. Oui.

M. Reid: Cela suffira peut-être. Je détenais quatre actions dans la première compagnie, la compagnie Manitoba, que j'ai payées cent dollars. J'ai retourné mes certificats d'actions et les ai fait échanger contre des certificats de la nouvelle compagnie. Il a suffi de faire changer le nom sur mes certificats d'actions.

M. Pringle: Je crois, M. Reid, que ce que M. Jones a déclaré de mémoire est parfaitement exact. Ce que je pense de l'affaire est ceci: l'ancienne compagnie détenait une charte provinciale qui ne donnait pas satisfaction pour la poursuite d'opérations dans les autres provinces et la nouvelle compagnie a résolu de se procurer une charte fédérale. Le parlement fédéral lui a octroyé cette charte en 1911. Je n'ai aucun doute que les souscripteurs de l'ancienne compagnie, qui avaient payé leurs actions, n'aient fait que les transporter dans la nouvelle compagnie et obtenir des actions pour le même montant.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Pringle:

Q. Voyons ce que sont vos privilèges. L'article douze vous permet de produire, manufacturer, importer, exporter, acheter, vendre, commercer sur toutes sortes de céréales, fruits, légumes, animaux ou autres produits de la ferme, sur tous produits ou sous-produits émanant des premiers, et sur toutes sortes de machines, instruments aratoires, marchandises, quincailleries et autres articles qui peuvent servir à la production et à la fabrication des produits de la ferme, et sur tous articles, substances ou choses susceptibles d'être utilisés aux fins de cette production ou pour l'entretien, la culture, l'amélioration et le développement des fermes; et, sans nuire à la généralité des termes ci-haut, exploiter une ferme dans tous ses détails—R. Oui.

Q. Vous aviez le droit de vous occuper de tout cela de même que vous aviez obtenu le droit d'exploiter le commerce de magasinier général dans tous ses détails, en gros et en détail?—R. Oui.

Q. Puis vous avez le droit de "(a) manufacturer, acheter, commercer, sur le bois de construction et le bois debout, quincaillerie, brique, pierre, tuiles, tous produits du bois, matériel de construction de toute description et sur toutes sortes de marchandises et de fournitures;

"(b) Acheter, acquérir, développer, exploiter, posséder, écouler ou autrement faire entrer en ligne de compte les limites à bois, permis de coupe, terrains houilliers, carrières, sources d'énergie hydraulique et autres terrains pouvant servir aux fins de la compagnie; et, pour ce qui regarde les terres possédées par la compagnie dans la ville de Winnipeg, y ériger un édifice pour bureaux, dont la compagnie occupera une partie pour ses propres fins et dont elle louerà le reste à des locataires".—R. Oui.

Q. Vous avez encore le droit de "souscrire, acheter ou autrement acquérir et détenir, vendre ou autrement aliéner les actions, obligations, obligations municipales ou autres garanties provenant de toute banque quelconque, ou de toute compagnie d'impression ou de publication; cependant, dans le cas d'une banque, ne pas dépasser le quart du capital-actions de cette banque."—R. Oui, mais non pas d'administrer une banque.

M. PRINGLE: C'est bien cela, car alors vous vous trouveriez à tomber sous le coup de la loi des banques.

M. Pringle:

Q. En sus, vous pouviez vous occuper de navigation "acheter, ou autrement acquérir, construire, exploiter et noliser des vaisseaux, barges, navires, ou autres moyens de transport de passagers et de marchandises par voie d'eau." Puis vous pouviez "conclure des arrangements avec des autorités municipales ou locales qui peuvent sembler entrer dans les vues de la compagnie, ou avec l'une quelconque d'entre elles, et en obtenir tous les droits, privilèges et concessions que la compagnie peut juger désirable d'obtenir, et mettre en vigueur, exercer et exécuter ces arrangements, droits, privilèges et concessions." Enfin vous pouviez acquérir ou exploiter les opérations, propriété et les engagements de toute personne ou compagnie, "engagée dans tout commerce que la compagnie est autorisée à exploiter, ou qui possède des propriétés répondant aux fins de la compagnie, et payer ces acquisitions en tout ou en partie en espèces, ou en tout ou en partie en actions libérées de l'*United Grain Growers' Limited,* ou en tout ou en partie en obligations municipales de l'*United Grain Growers' Limited,* ou autrement."

Le TÉMOIN: C'est là la clause à laquelle j'ai fait allusion ce matin.

M. Pringle:

Q. Et puis vous pouvez acquérir des brevets, permis, et ainsi de suite. Vous pouvez vous occuper de construction, améliorations, entretien, travaux, gestion et le reste,

[M. C. Rice-Jones.]

sur chemin de fer, voies, tramways, embranchements ou voies d'évitement sur les terrains possédés ou contrôlés par la compagnie, ponts, réservoirs et le reste, élévateurs et installations électriques. En sus de cela, vous disposez de certains pouvoirs relatifs au prêt. Vous pouvez faire des avances d'argent aux clients de la compagnie?—R. Oui.

Q. Nonobstant les dispositions de l'article 167 de la Loi des Compagnies. Cependant vous ne pouvez pas dépasser la somme de dix mille dollars à titre d'avance en faveur d'un directeur de la compagnie. Et puis vous jouissez des pouvoirs d'une compagnie à garantie. Vous pouvez garantir l'exécution de contrats vis-à-vis n'importe lequel de vos clients. Vous jouissez de certains pouvoirs relativement à l'échange d'instruments aratoires; relativement aussi à la vente des entreprises de la compagnie. Vous avez aussi certains pouvoirs, relativement aux fins de ces entreprises, sujet aux dispositions de la Loi des Chemins de fer, pour faire des travaux où entre l'électricité ou toute autre source d'énergie au sein de toute municipalité où votre commerce est exploité, et tout cela est tout spécialement indiqué et défini au cours de l'article quatorze de la loi. Pour ce qui touche au télégraphe et au téléphone, on vous a imposé des limitations de pouvoirs. Vous ne pouvez rien faire en ces matières sans le consentement des municipalités. Justement assez pour compléter le record pour cette année de constitutions en corporation. Cette loi a été modifiée par la Loi 7 George V, 1917. Ces modifications ne sont pas fort considérables. On vous permet de changer de nom; on vous permet également de refuser aux actionnaires de voter par procuration. Mais quel est le but de votre compagnie en agissant ainsi?—R. C'est que nous ne croyons pas d'esprit démocratique que l'on permette la votation par procuration. Notre compagnie juge que ce sont les actionnaires qui comptent et non la compagnie.

Le président:

Q. Sur les trente-six mille actionnaires, quel est le nombre de ceux qui assistent à l'assemblée annuelle?—R. Les actionnaires sont partagés entre trois cent cinquante locaux, dont un local pour environ cent actionnaires. Chaque local a droit de se faire représenter par un délégué à l'assemblée annuelle.

M. Nesbitt:

Q. Ce délégué ne constitue-t-il pas un procureur?—R. Non, il ne dispose que d'un vote. Cependant s'il arrive qu'un local comprenne plus que quatre-vingt-sept actionnaires, il a alors droit à deux délégués.

M. Stevens:

Q. Supposons qu'un local comprenne cent actionnaires, il a à élire un délégué?—R. Oui.

Q. Et supposons encore que cinquante actionnaires votent pour tel délégué et que les cinquante autres votent pour un autre délégué et contre le premier. Il arriverait alors que quarante pour 100 de ces gens se trouveraient sans représentant à l'assemblée?—R. Exactement.

Q. Supposons, enfin, qu'un des actionnaires de ce local se présente en personne à votre assemblée, cet homme aurait-il droit à un vote?—R. Non, il aurait voix au chapitre mais pas au vote.

Q. Et les directeurs peuvent avoir la haute main sur le nombre des délégués à l'assemblée?—R. Oui, en vertu d'un règlement adopté par les actionnaires.

Q. Approuvé par l'assemblée des actionnaires?—R. Oui.

Q. Il se trouve donc que la minorité, dans votre association, n'est jamais représentée à l'assemblée des actionnaires?—R. Elle est représentée, mais elle n'a pas droit au vote. Elle a droit au chapitre mais pas au vote.

[M. C. Rice-Jones.]

M. REID: Ce système a été adopté par les actionnaires lors du changement.

Le TÉMOIN: Chaque actionnaire de la compagnie avait droit à un vote sur le système à adopter.

M. STEVENS: Je ne mets pas en doute la légalité.

Le TÉMOIN: Ce que nous voulons prouver est que ce système n'a pas été imposé par les directeurs. On l'a discuté dans chaque local. Chaque actionnaire avait droit à un vote lors de son adoption. Il nous a fallu obtenir une majorité des votes des divers locaux. Dans l'Alberta, nous trouvions, je crois, dix-huit mille actionnaires en faveur de ce système, et douze mille opposés au même système.

M. STEVENS: Je ne mets pas en doute la question de légalité. Je ne fais qu'attirer l'attention sur cet état de chose, à savoir que la minorité n'a pas voix à l'assemblée annuelle.

Le TÉMOIN: Quand les actionnaires se trouvent dans l'obligation de défrayer eux-mêmes leurs dépenses de voyage pour assister à l'assemblée annuelle, il n'y a que les très riches qui peuvent s'y rendre. Avec le système actuel, l'argent ne compte pas.

M. PRINGLE: Supposons qu'il se trouve deux cent soixante-sept actionnaires dans une certaine localité qui se disent: nous allons envoyer pour nous représenter Tom Jones qui parlera pour nous. Ce que M. Stevens veut faire voir est que quarante pour 100 des actionnaires ne peut se faire représenter.

Le TÉMOIN: Même au cas où la minorité se rendrait à l'assemblée annuelle, elle n'en resterait pas moins la minorité.

M. Pringle:

Q. Reste une couple de considérations à éclaircir. Nous désirons avoir en mains la constitution entière de cette asosciation. Les directeurs, sous l'autorité de cet article de la Loi auquel j'ai fait allusion, ont toute liberté de constituer des locaux par voie de réglementation. Grâce à une réglementation, vous constituez un local, et il faut que les membres de ce local détiennent ou souscrivent entre eux pas moins que deux cent soixante-sept actions?—R. Oui.

Q. Il suit donc qu'aucun local n'est réellement représenté s'il n'a pas en mains deux cent soixante-sept actions. Je ne dis pas que ce système soit faux. Je désire simplement me rendre compte. Nous commençons en 1911. Etes-vous disposé à me remettre votre état annuel depuis 1911 jusqu'à aujourd'hui?—R. Nous sommes disposés à vous remettre le bilan du rapport annuel, excepté pour 1913, car nous n'avons pas le rapport de cette année-là sous la main.

Q. Permettez que nous jetions les yeux sur les bilans des rapports annuels pour chaque année.—R. Vous les avez ici.

Q. Remettez-nous le rapport annuel de la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, pour 1917?—R. Je dois vous avertir que les chiffres que vous allez rencontrer ici appartiennent en réalité aux deux compagnies qui ont fini par se fondre l'une dans l'autre, et ce à partir du jour où l'*Alberta Farmers Cooperative Elevator Company* a été constituée. Ces rapports ne comprennent que les chiffres d'une seule compagnie pour 1917.

Q. Prenons la *Grain Growers' Grain Company* pour 1917. A la première page de ce rapport vous donnez les chiffres du capital autorisé, du capital souscrit, du capital versé, du fonds de réserve ainsi que le compte des profits et pertes pour le crédit accordé. C'est bien ici la *Grain Growers' Grain Company, Limited*?—R. Oui

Q. Est-ce bien la compagnie dont nous nous occupons en ce moment?—R. Non, monsieur; vous avez là une seulement des compagnies qui ont constitué l'analgamation qui forme l'*United Grain Growers' Company, Limited.*

Q. Vous ne possédez pas d'état général de l'*United Grain Growers', Limited*, qui couvre ses opérations, en même temps que celles de la *Grain Growers' Grain Company, Limited*, et de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company*?—R. Voici,

[M. C. Rice-Jones.]

il n'existe pas d'*United Grain Growers', Limited,* antérieurement au premier septembre 1917. L'*United Grain Growers', Limited,* constitue une amalgamation de la *Grain Growers Grain Company* et de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company.*

Q. Autrement dit, bien que vous ayez obtenu votre charte en 1911, et que l'on vous ait accordé une loi spéciale, vous ne vous en êtes pas prévalus avant 1917?—R. Oui, mais c'est là une affaire tout à fait différente. En 1911, la *Grain Growers' Grain Company* possédait une charte provinciale. Elle a obtenu une cahrte fédérale et a fonctionnée de 1911 à 1917 sous sa charte fédérale. Le premier septembre 1917, la *Grain Growers' Grain Company* et l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company,* se sont réunies et ont constitué l'*United Grain Growers' Company, Limited.*

Q. A quelle date?—R. Le premier septembre 1917.

Q. Nous avons trois compagnies en mains. Nous avons affaire à la *Grain Growers' Grain Company, Limited,* compagnie constituée sous l'autorité de la loi du Manitoba?—R. Celle-ci n'existe plus.

Q. Elle n'existe plus comme telle, mais il nous faut nous en occuper? Elle a été constituée sous l'autorité de la Loi du Manitoba relative aux compagnies à capital-actions, et a fonctionné jusqu'au premier septembre 1917?—R. Non, monsieur, elle a fonctionné jusqu'en 1911.

Q. Que diable veut dire ce rapport "Rapport annuel pour 1917 de la *Grain Growers' Grain Company, Limited,* de Winnipg, Manitoba?—R. C'est la compagnie qui a obtenu une charte fédérale en 1911.

Q. Je croyais que la compagnie qui avait acquis une charte fédérale en 1911 était l'*United Grain Growers' Company, Limited*?—R. Non, monsieur. L'*United Grain Growers', Limited,* a pris vie le premier septembre 1917.

Q. Mais le statut de 1911 a constitué en corporation la compagnie qui devait porter le nom d'*United Grain Growers', Limited*?—R. Non, c'est une erreur.

Q. Comment, une erreur? Lisons le statut. "Ces personnes deviendront actionnaires dans une compagnie constituée en corporation par les présentes et sont par les présentes constituées comme corps incorporé sous le nom de *Grain Growers', Limited*?—R. La loi a été adoptée en 1911 avec les modifications apportées en 1915 et 1917, si ce n'est les amendements relatifs à l'établissement du gouvernement des locaux.

Q. La seule compagnie que je puisse retracer ailleurs et qui soit représentée sous le nom de *Grain Growers', Limited* est la compagnie constituée en corporation sous l'autorité de la Loi du Manitoba relative aux Compagnies à capital-actions, et vous m'avez remis son rapport annuel pour 1917?—R. La *Manitoba Company,* non.

M. Reid: A la page 24 de ce livre, vous trouverez le bilan de la *Grain Growers' Company,* et à la page suivante vous trouverez celui de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company,* et si vous allez encore plus loin, vous trouverez encore le bilan de la *Grain Growers' Grain Company. Limited.*

M. Stevens: Non, il s'agit là des profits et pertes, le bilan.

M. Reid: Allez toujours, et vous finirez par découvrir le bilan de l'*United Grain Growers', Limited.*

M. Pringle:

Q. C'est exactement ce que je veux savoir. Evidemment, M. Jones ne saisit pas la situation. Vous aviez la *Grain Growers' Grain Company, Limited,* qui était une organisation du Manitoba. Vous aviez la *Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company,* qui était évidemment une institution de l'Alberta?—R. Oui.

Q. Ensuite, vous aviez la *United Grain Growers', Limited,* qui avait été constituée en corporation sous le régime des lois fédérales?—R. Non, cela n'est pas exact. Il y avait la *Grain Growers' Grain Company* avec une charte du Manitoba jusqu'en 1911, et de 1911 jusqu'en 1917 il y a eu la *Grain Growers' Grain Company* avec une

charte fédérale. En 1917 la *Grain Growers' Grain Company* et la *Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company* se sont fusionnées sous le régime des dispositions contenues dans la charte de la *Grain Growers' Grain Company* à laquelle on a apporté quelques modifications et dont on a changé le nom en celui de la *United Grain Growers', Limited.*

Q. En 1911, vous avez été constitué en corporation sous le nom de la *United Company?*—R. Non, pardonnez-moi.

Q. Je ne puis pas lire le statut autrement, *United Grain Growers', Limited.*

M. STEVENS: Je crois qu'en faisant la transcription de ceci ils n'ont pas exactement écrit les termes. Le titre devrait être: "Une loi adoptée en 1917 modifiant les autres lois." Au lieu de cela ils la désignent "Une loi adoptée en 1917." Ce n'est pas cette loi du tout. C'est virtuellement la Loi de 1917.

Le TÉMOIN: Elle se lit, "Une loi adoptée en 1911, avec modifications de 1915 et 1917, excepté celles qui ont trait à l'établissement de l'administration des institutions locales".

M. PRINGLE: Sanctionnée au mois de mai 1919. Je ne vois pas pourquoi on aurait mis l'année 1917 au lieu de 1911. Il me semble que la compagnie a été constituée en corporation en 1911. Il y a eu certaines modifications en 1915 et 1917, et cette loi originale constituait en corporation la compagnie dite *The United Grain Growers' Company, Limited.* Je ne voulais avoir ces détails que pour suivre plus facilement le fil de ces affirmations au lieu de nous trouver dans la confusion à leur sujet.

M. Pringle:

Q. Vous dites que ce document que vous venez de me passer, et qui est censé être le rapport annuel de 1917 de la *Grain Growers' Grain Company, Limited,* indique les recettes de la *Grain Growers' Grain Company* jusqu'au 31 août 1917, de la *Alberta Farmers, Co-operative Elevator Company* comme étant du 31 août 1917, de la *United Grain Growers', Limited,* bilan censé être du 1er septembre 1917?—R. Bien, le bilan que vous voyez là de la *United Grain Growers* n'est que la fusion des deux autres bilans.

Q. C'est ce que je veux savoir. Puis, dans le livre que vous m'avez transmis il y a le bilan censé être du 1er septembre 1917, de la *United Grain Growers', Limited, John Scott and Company,* comptables brevetés. Nous allons voir ce que cela indique: actif courant, $3,312,895.56. Ce montant est formé des fonds de banque et en mains pour la somme de $539,483.83. Avances sur feuilles de connaissement et autres dettes dues à la compagnie, $786,741.57; grain, machines, etc. $861,572.59; approvisionnements divers et accumulations, $50,764.91; placements, $974,332.66; emprunt de guerre du Dominion, $332,700—c'est-à-dire une partie de la dernière somme de $974,332.66; actions et provenant des membres de la bourse du grain, $641,632.66; de sorte que vous avez fait des placements en débentures, actions, sièges à la bourse du grain, $641,-632.66, ainsi qu'il est démontré dans cet état?—R. Oui.

Q. Puis votre actif au compte du capital est comme suit: Elevateurs, machineries, entrepôts et équipement divers, $2,281,974.26; immeubles, propriétés de ville et placement en limites de bois, $647,178.19; et meubles et fournitures, $38,476.71. Maintenant, au sujet des placements en limites de bois, s'agit-il de bois debout?—R. Oui, de bois debout.

Q. Alors vous possédez des limites de bois aussi?—R. Oui.

Q. Où sont-elles situées?—R. A Hutton, sur la voie principale du Grand-Tronc, en C. B.

Q. De qui avez-vous acheté ces limites de bois?—R. J'ai oublié le nom de l'homme qui nous les a vendues.

Q. Etait-ce d'un particulier?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Et ces limites de bois vous ont coûté combien?—R. Présentement, nous y avons une scierie....

Q. Je ne veux pas suivre ces détails; c'est là une de vos sources de revenus?—R. Non, nous n'en avons pas encore retiré de revenus. Nous venons de terminer la construction de la scierie seulement et n'avons pas encore retiré de revenus.

Q. Puis vous avez des immeubles dans la ville de Winnipeg?—R. Oui.

Q. Vous y avez un édifice?—R. Non, nous n'avons pas d'édifice. Nous n'avons pas encore construit, mais nous avons l'autorisation de construire.

Q. Et vous avez le terrain?—R. Oui.

Q. Et votre excédent ainsi qu'il est démontré à cette date était de $1,659,355.89?—R. Oui.

Q. Ainsi constitué: réserve, $1,250,000; compte des profits et pertes, $409,355.89?—R. Oui, monsieur.

Q. Montant rapporté, $163,021.48. Profits réunis pour l'année finissant le 31 août 1917, $844,401.85, moins le dividende des actionnaires et le boni aux employés pour 1916-17, $206,355.49; taxe de guerre, 1916-17, $153,127.56; soit un total de $359,483.05. En outre vous avez été en état de payer à vos actionnaires un dividende de 10 pour 100?—R. Oui, monsieur.

Q. Un dividende de 10 pour 100 sur le capital souscrit serait monté à environ $180,000?—R. La *Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company* n'a jamais payé plus de 8 pour 100 de dividende, et ainsi que je l'ai déjà dit ceci est la réunion des deux états.

Q. N'avez-vous pas augmenté ces dividendes à 10 pour 100?—R. Non, la *Alberta Farmers* n'a jamais payé plus de 8 pour 100.

Q. Je veux dire après la fusion?—R. Oh, oui.

Q. Jusqu'au moment de cet état le dividende serait de 8 pour 100 pour elle?—R. Oui, pour elle.

Q. Et quelle proportion de leur capital-actions est renfermée en ceci?—R. Vous le verrez dans cet autre état.

Q. Vous avez été en mesure de payer un dividende de 10 pour 100 et d'accorder un boni à vos employés?—R. C'était un boni de guerre.

M. Reid: C'était un boni pour le coût élevé de la vie.

M. Pringle:

Q. Et vous avez pu transférer à la réserve $238,584.39, de sorte qu'aujourd'hui votre capital et votre réserve sont tels qu'il appert à l'état présent?—R. $1,927,071 capital payé et réserve, profits non distribués, $409,355.89.

Q. Qu'est-il advenu de ces profits non distribués, sont-ils ajoutés à la réserve?—R. L'année suivante la réserve a été augmentée à un million et demi dollars.

M. Stevens:

Q. Au moyen de ces profits non distribués?—R. Et la prime sur le capital-actions qui a été versée.

Q. Ces profits non distribués ont été portés à votre compte d'excédent; est-ce bien cela?—R. Une partie.

Q. Qu'est-il advenu du reste?—R. Le reste fut porté au compte des profits et pertes.

M. Pringle:

Q. Vos recettes brutes ont été de $1,814,143.73, c'est-à-dire non compris les primes sur le capital-actions qui sont traitées séparément à la fin du compte ici. Nous avez-vous donné toutes les affaires dans lesquelles vous êtes intéressés?—R. Avez-vous connaissance des intérêts que nous avons dans l'industrie animale?

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Non.—R. Nous avons un département d'industrie animale, c'est-à-dire simplement un département de la compagnie. Voulez-vous avoir tous les renseignements au sujet des compagnies subsidiaires?

Q. Oui, combien avez-vous de compagnies subsidiaires?—R. Nous avons aussi des compagnies d'exportation, la Presse Publique, et le *Grain Growers' Guide.*

Q. Qu'entendez-vous par la Presse Publique?—R. C'est la division chargée d'imprimer le guide dit *The Grain Growers' Guide*, un atelier d'imprimerie à Winnipeg. Il y a la *U. G. G. Sawmills, Limited*, il s'agit de la scierie érigée sur les limites à bois, et la *United Grain Growers', B.C.,. Limited;* c'est un commerce d'alimentation dans New-Westminster. Puis vient la *United Grain Growers' Securities Company, Limited.* Nous avons là un département d'assurance et département des terres. C'est une compagnie d'organisation récente. C'est sa première année en affaires. Elle s'occupe d'assurance dans les transactions de terrains, à commission seulement.

M. Nesbitt:

Q. Faites-vous vous-mêmes des affaires d'assurance?—R. Nous faisons des assurances par l'entremise des compagnies; notre département ne fait pas directement le commerce d'assurances.

Q. Vous gagnez une commission sur les affaires transmises?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Je vois à la page 37 de votre rapport sous le titre "Nos entreprises diverses":

> Pendant l'année finissant le 31 août, chacun des départements chargés des expéditions de grain a atteint un chiffre considérable d'affaires, ce qui a eu pour résultat de produire des profits satisfaisants dans tous les départements. Le total des ventes fait par le département des approvisionnements à base coopérative dans sa division de machineries, bois et approvisionnements généraux par l'entremise de ses succursales de Winnipeg, Regina et Calgary, s'est élevé à ($1,957,215.62), près de deux millions de dollars, et malgré les difficultés et les retards à obtenir les approvisionnements et à remplir les commandes, subissant quelquefois des pertes, vu le manque de wagons pour effectuer un transport rapide, soit pour la réception ou l'expédition du bois, des machines, de la ficelle d'engerbage et autres approvisionnements, et malgré aussi le coût constamment plus élevé de la matière première, et l'augmentation consécutive des prix des fabricants, ce département a été capable de montrer des profits marqués soit dans le total du chiffre d'affaires transignées, soit aussi dans chaque agence de vente centrale. Le département de l'Industrie Animale, ajouté en 1916, bien que ne se suffisant pas encore à lui-même, vu qu'il y existe un petit déficit sur les opérations de l'année dernière, a reçu un accueil bien cordial et son commerce augmente. On entretient la confiance que durant la présente année, ce département sera très profitable non seulement pour l'expéditeur de bestiaux, mais aussi pour la compagnie.

M. Reid:

Q. Nous avons trouvé ici les frais d'enclos pour l'expédition d'un wagon de bestiaux aux parcs à bestiaux à Toronto; connaissez-vous le tarif en vigueur au marché à bestiaux de Winnipeg?—R. J'ai compris que c'était $10 pour les porcs et $12 pour les autres bestiaux pour un wagon, de commission. Voulez-vous dire les frais d'enclos?

Q. J'aimerais à savoir les frais d'enclos, de commission et de nourriture?—R. Je ne puis pas vous donner les frais d'enclos, mais je connais la commission. Je crois que la commission est de $10 pour les porcs et $12 pour les autres bestiaux.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Pringle:

Q. Vous avez ce que vous appelez le *Grain Growers' Guide?*—R. Oui.

Q. Et il a une circulation, je le vois dans le rapport, de 35,000, et il y a en outre un bel atelier d'imprimerie qui fait de bonnes affaires. Vous avez un département d'industrie animale qui fait un commerce grandissant avec des succursales à Winnipeg, Calgary et Edmonton. Avez-vous d'autres journaux, subventionnés, en votre possession ou dans lesquels vous avez des intérêts, qui font de la propagande pour vous?—R. Non, monsieur.

Q. Aucun autre?—R. Non.

Q. Vous vous reposez entièrement sur le *Guide?*—R. *The Grain Growers' Guide.* La circulation est actuellement de 60,000 environ.

Q. Probablement vous avez pu l'établir sur une base payante?—R. Oui, ils ont fait un peu d'argent l'année dernière. Je crois que l'année avant l'année dernière ils ont fait $1,000 et l'an passé $10,000. Ce sont les premières années qu'ils ont quelque bénéfice.

Q. Ils ont fait $10,000 l'année dernière?—R. Je crois que c'est à peu près $10,000.

Q. Maintenant passons à vos états de l'année précédente. En 1916, nous n'avons à nous occuper que de la *Grain Growers' Grain Company?*—R. Voici l'état de la compagnie d'Alberta.

M. Davidson:

Q. Est-ce que vous ne détenez pas des actions dans d'autres journaux?—R. Non, monsieur. Nous n'avons pas un dollar d'actions dans aucun journal.

M. Douglas:

Q. N'êtes-vous pas propriétaire du *Bulletin* d'Edmonton?—R. Positivement non.

M. Reid:

Q. Vous ne possédez pas d'actions dans le *Telegram* de Winnipeg?—R.Non, vous pouvez m'en croire.

M. Pringle:

Q. Probablement quelques personnes qui ont des intérêts dans les élévateurs de têtes de ligne sont les propriétaires du *Telegram* de Winnipeg?—R. C'est la rumeur, mais je ne sais pas.

Q. La chose ne nous intéresse pas beaucoup si vous n'avez pas d'actions dans ce journal.—R. Nous n'en avons absolument pas.

Q. Vous produisez votre rapport annuel de la *Grain Growers' Grain Company* pour 1916 et il parle par lui-même?—R. Oui.

Q. Je vois que dans cette même année vous avez payé le dividende ordinaire de dix pour cent qui représente la somme de $100,000 et vous avez transféré $217,159.38 à la réserve. Vos profits ont été de $572,000?—R. $572,804.33.

Q. Je suppose que vous êtes comme les paqueurs, que vous faites votre argent sur le chiffre élevé du roulement. Ce n'est pas tant le pourcentage que l'énorme roulement de votre commerce de grain et le reste?—R. C'est le fait que nous sommes capables d'emprunter assez d'argent, que notre crédit est assez bon pour pouvoir emprunter assez d'argent pour mettre la main sur des quantités énormes de grain lorsqu'il y a un profit à faire.

Q. Je ne dis pas cela dans un esprit de critique du tout. Si dans vos transactions la marge est étroite et si le chiffre d'affaires devient considérable vous ferez nécessairement un beau bénéfice. Si votre compagnie était moins forte avec un chiffre d'af-

[M. C. Rice-Jones.]

faires moins considérable le profit serait proportionnellement peu élevé?—R. Ainsi que je l'ai dit ce matin, nous aurons peu ou point de profit cette année, nous pourrons même subir une perte, parce que le grain manque au pays.

Q. Exactement, votre profit dépend du volume des affaires, c'est précisément mon argument; cette année vous subirez peut-être une perte parce que vous n'aurez pas le même volume d'affaires. C'est le volume d'affaires qui fait votre profit?—R. Oui.

Q. Passons donc à vos compagnies d'exportation, vous dites que vous n'avez que deux de ces compagnies d'exportation? — R. Oui.

Q. Me donnerez-vous alors votre état pour l'année précédente? Je suppose que cet état de 1917 est le dernier qui a été publié, n'est-ce pas? — R. Il y en a un pour 1918.

Q. Je m'occuperai donc de celui-là le premier. Vous produisez aussi le rapport annuel de 1915; vos profits pour cette dernière année étaient de combien? — R. Les profits de la *Grain Growers' Grain Company* étaient de $226,963.08.

Q. $226,963.08, c'est cela, et vous avez disposé de ce profit net en payant le 10 pour 100 de dividende ordinaire, soit $80,000, et vous avez transféré $139,805.35 à la réserve. Maintenant, je vois que vous avez donné aussi des subventions pour le travail de propagande? — R. Oui.

Q. Au *Guide* des subventions importantes; je suppose qu'en ce temps-là le *Guide* n'était pas une proposition payante, n'étant pas pour ainsi dire capable de se suffire et il était nécessaire de lui aider? — R. Non, la situation était celle-ci, les cultivateurs avaient deux divisions de l'organisation, la division commerciale et la division économique et législative, et ils comptaient naturellement financer toutes leurs affaires par l'entremise de la division commerciale qui fait partie de cette compagnie.

Le président:

Q. Bien, cette compagnie commerciale achetant le grain du public et vendant le grain au public, vous ne faites simplement que vous placer entre le producteur et le consommateur dans votre genre de commerce tout comme aucune autre compagnie d'élévateur ou de grain. En quoi cela peut-il profiter d'essayer à démontrer que votre organisation a un but philantropique quand vous faites affaires entre le producteur et le consommateur de même que toutes les autres compagnies? — R. C'est vrai en ce qui concerne le producteur, mais non en ce qui concerne le consommateur.

Q. Vous achetez des gens du dehors, et vous achetez dans le marché ouvert, et payez au producteur le même prix qui est payé par tout autre élévateur? — R. Non, nous avons réduit la marge de l'achat du grain et nous avons réduit aussi la marge dans la vente des machineries et accessoires, et c'est là que celui qui n'est pas un actionnaire y trouve son bénéfice également comme l'actionnaire.

Q. Vous achetez votre grain au même prix que les autres élévateurs paient, ou vous ne pourriez pas acheter, est-ce exact?—R. Nous achetons à notre prepre prix, et ce prix est en moyenne inférieur à l'autre.

Q. Vous pouvez acheter à meilleur marché que les autres? — R. Non, je considère notre marge d'achat comme étant probablement plus basse.

M. Davidson:

Q. Avez-vous un siège à la bourse de grain de Winnipeg? — R. Oui.

Q. Et une des règles en vigueur à la bourse c'est que tous les membres doivent vendre au même prix, n'est-ce pas? — R. Pas que je sache; nous n'observons pas cette règle dans tous les cas.

Le président:

Q. Réglons ce point définitivement, parce que c'est une question sérieuse; vous achetez votre grain au même prix qui est payé par toute autre compagnie d'élévateur? — R. Non, monsieur.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Payez-vous moins ou payez-vous plus? — R. Nous payons plus, des fois.

Q. Au producteur? — R. Oui.

Q. Les autres élévateurs doivent entrer en concurrence avec vous ou ils n'auraient pas de grain? — R. Oui.

Q. De sorte que sous ce rapport vos transactions de part et d'autre se font ouvertement? — R. Nous sommes convaincus que nous avons réduit la marge dans les achats de grain qui ont été faits d'au moins 3 ou 4 cents par boisseau depuis que la compagnie a commencé ses opérations.

Q. Je ne veux pas discuter avec vous la question du succès de vos affaires. Vos transactions se font-elles, oui ou non, ouvertement? Vous achetez en concurrence avec les autres acheteurs et ces derniers achètent en concurrence avec vous? — R. Oui.

Q. De sorte qu'autant que cette question est concernée vous achetez sur un pied d'égalité avec les autres acheteurs? — R. Non, nous fixons nos prix et ils fixent les leurs.

Q. Vous fixez votre prix et ils fixent le leur, c'est-à-dire ouvertement. Si je le désirais je pourrais me présenter et vous faire concurrence? — R. Si vous voulez rencontrer nos prix.

Q. Alors vous vendez ouvertement? — R. Oui.

Q. Vous n'avez aucun avantage sur votre voisin et il n'en a pas sur vous? — R. Excepté que les hommes avec qui nous faisons affaires sont les propriétaires de la compagnie.

Q. Vous vendez votre blé à vos propres actionnaires? — R. Non, nous vendons des approvisionnements d'après le système coopératif.

Q. Je vous parle du blé et non des autres branches de vos entreprises commerciales. Vous achetez votre blé et vous le vendez ouvertement? — R. Oui.

Q. Et vous réalisez un profit sur ce blé? — R. Oui.

Q. Et si vous vous servez d'une partie de ce profit pour d'autres fins que celle de votre commerce de grains ne diminuez-vous pas la possibilité de réduire le prix pour le consommateur; si vous prenez $150,000 ou $200,000 du profit que vous faites en vendant votre blé pour vous en servir pour d'autres fins, quel en sera l'effet sur le coût du blé pour le consommateur? — R. Cela n'a aucune conséquence, parce que nous n'augmentons pas notre bénéfice, en agissant de la sorte nous réduisons la marge de profit pour les achats de grains.

Q. Mais vous pourriez la réduire davantage—le point où je veux en venir est celui-ci: vous prenez du profit que vous faites par l'achat et la vente du blé, d'après votre état même, des sommes considérables d'argent devant servir à des fins complètement différentes, qui n'ont rien de commun avec l'achat et la vente du blé? — R. La chose s'est faite, mais non l'an passé; je crois qu'elle ne s'est point faite, je dirais, pendant les deux dernières années la chose n'a pas eu lieu depuis que le coût de la vie a augmenté.

M. Reid: Vous ne devez pas penser que la compagnie ne s'occupe que du commerce de grains.

M. Pringle:

Q. Précisément sous ce rapport je ne crois pas qu'il y ait quelqu'un qui ait suggéré que cette compagnie était une institution de charité, ou qu'elle conduisait ses affaires autrement que d'après des principes d'affaires? — R. Relativement à cette question, monsieur le président, que vous avez soulevée concernant le fait que la compagnie ait pu contribuer au coût élevé de la vie, j'aimerais à donner ces chiffres pour 1916-17 et 1917-18, prenant le grain directement des fermiers et le suivant jusqu'où il était expédié aux têtes de ligne, c'est-à-dire les départements de la commission des élévateurs et des têtes de ligne, la moyenne des profits a été de 9 cents par baril, ou 4½

[M. C. Rice-Jones.]

cents par sac de 100 livres de farine, ce qui représente environ les deux tiers de un pour cent en estimant le prix d'un sac de farine à $7. Voilà l'influence que notre compagnie a exercée sur le coût de la farine en faisant le commerce du grain depuis les deux dernières années.

Q. C'est une expérience commune à toutes les autres organisations qui font le commerce du grain?—R. L'impression générale est que les minotiers font 50 cents par baril, et vous, messieurs, vous avez, je n'en ai aucun doute, pris de meilleurs renseignements, mais c'est là la rumeur généralisée, et je fais une comparaison de notre bénéfice avec le bénéfice que les autres minotiers sont censés avoir fait.

Q. Vous voulez dire votre profit net?—R. Notre profit net.

Q. J'aimerais bien, si c'est possible, en finir avec cette question, j'ai certaines idées relativement aux renseignements qui, je crois, devraient être obtenus, et j'aimerais à avoir ces renseignements d'abord, et il n'y a aucun doute que les membres du comité désireraient ensuite interroger le témoin.

Q. Le dernier état que nous avons en mains est pour 1914, quel a été votre profit pour cette année-là?—R. $151,080.

Q. Et vous en avez disposé ainsi: il y a eu un dividende au taux de dix pour cent et il y a eu un montant de transféré à la réserve?—R. Oui.

Q. Puis ensuite vous avez l'état pour 1912, et je n'irai pas plus loin, quel a été votre profit en 1912?—R. $121,614.

Q. $121,614?—R. Oui.

Q. Et combien de ce montant avez-vous pu placer à la réserve?—R. Je ne pourrais pas vous dire, ce montant a été rapporté au compte de l'année suivante.

Q. Maintenant je n'examinerai pas la période entre 1906 et 1910 parce que durant ces années, évidemment, votre commerce était peu étendu, vous ne faisiez que commencer, en 1911 votre réserve était de $90,000 et vous avez pu payer dix pour cent, votre dividende ordinaire. Maintenant, en 1913, avez-vous cet état avec vous?—R. Non, il n'y est pas.

Q. Alors nous passerons outre et arriverons à 1914. En cette dernière année, votre réserve était rendue à—vous pouvez me le dire bien mieux que je ne puis le faire en regardant votre bordereau, (on passe le bordereau au témoin)?—R. Notre réserve et nos profits non distribués étaient de $223,615.

Q. Et votre réserve en 1914 était rendue à combien?—R. $215,000, et puis les profits non divisés, $8,615.

Q. Et quel est le total?—R. $223,615.

Q. Et ensuite, en 1915, à combien s'élevait votre réserve?—R. $347,156.

Q. Ça monte! Maintenant en 1916 votre réserve avait atteint quel chiffre?—R. $750,763.

Q. Et en 1917, à combien était-elle?—R. Un million et quart, et $409,355.89, formant un total de $1,659,355.

Q. Maintenant nous prendrons dix-neuf cent dix-huit. Ce bordereau ne nous a pas encore été remis. En dix-neuf cent dix-huit, à combien se sont élevés vos profits?—R. Ils ont été de quatre cent quarante et un mille sept cent soixante dollars.

Q. Et combien avez-vous pu mettre à la réserve en dix-neuf cent dix-huit?—R. Deux cent cinquante mille dollars; y compris la prime sur le capital-actions.

M. Stevens:

Q. Au sujet de cette prime sur le capital-actions, M. Rice-Jones, je remarque que vous indiquez dans votre bordereau un montant pour les primes sur le capital-actions, par exemple, ici, nous avons pour l'année dix-neuf cent seize, prime sur capital-actions, quarante-huit mille deux cents dollars, moins le coût pour la vente des actions, vingt-quatre mille deux cent soixante-quinze dollars. Mais d'après cela je suppose qu'une moitié va au coût de la vente des actions?—R. C'est réellement une question de tenue des livres.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Est-ce un peu plus de la moitié?—R. Je ne suis pas au courant des méthodes suivies dans la tenue des comptes.

M. Pringle:

Q. Quelle est la réserve totale à la fin de l'année 1918?—R. Un million et demi de dollars.

Q. Comment cela? A la fin de l'année 1917 elle était de un million six cent cinquante-neuf mille dollars....R. (Interrompant); Je n'ai pas compris ce million sept cent quatre-vingt-dix-huit mille quatre cent quatre-vingt-deux dollars et cinquante-deux cents que nous avons porté au compte des profits et pertes.

Q. Cela compris....R. (Interrompant): Y compris tous ces montants outre la réserve, le montant porté au compte des profits et pertes.

Q. Alors, donc, vous avez pu payer depuis dix-neuf cent onze un dividende de 10 pour 100?—R. Oui.

Q. Et accumuler une réserve de un million sept cent quatre-vingt-dix-huit mille quatre cent quatre-vingt-deux dollars et cinquante-deux cents, moins ce qu'il y a eu à déduire en primes pour la vente des actions?—R. Oui, et moins la réserve que nous avions en dix-neuf cent onze.

Q. Moins la réserve de quatre-vingt-dix mille dollars que vous aviez en dix-neuf cent onze?—R. Oui.

Q. Ainsi, pendant la période de, disons, dix années vous avez été en mesure de payer à vos actionnaires un dividende de 10 pour 100 et accumuler une réserve de un million sept cent quatre-vingt-dix-huit mille quatre cent quatre-vingt-deux dollars et cinquante-neuf cents, moins les primes pour la vente des actions. Vous ne pouvez pas me dire quelle est la prime sur ces actions?—R. Bien, je crois que je puis vous le dire à peu près.

Q. Donnez-nous le total des actions vendues à prime, et nous ne dirons rien au sujet de ce qu'il en a coûté pour vendre. Dites à peu près?—R. Quatre-vingt-huit mille actions à cinq dollars par action, quatre cent quarante mille dollars.

M. Stevens:

Q. Combien avez-vous payé pour vendre les actions?—R. Il nous faudrait parcourir les divers états pour le trouver.

Q. Je veux éclaircir ce point. Vous avez dû, apparemment, payer environ la moitié de ce montant pour la vente des actions, parce que dans cet item du 31 août dix-neuf cent seize, vous avez inscrit "Prime sur actions, quarante-huit mille deux cents dollars, moins le coût de la vente des actions, vingt-quatre mille deux cent soixante et quinze dollars"?—R. A quelle date était-ce?

Q. Le 31 août dix-neuf cent seize.—R. Comme de raison, à l'époque de la fusion, les dépenses étaient un peu plus fortes que d'ordinaire, parce qu'il y avait beaucoup de replâtrage à faire en vue de la réorganisation.

M. Pringle:

Q. D'une façon à peu près exacte, vous avez été en mesure, pendant dix ans, de payer 10 pour 100 de dividende et accumuler une réserve d'environ un million et demi de dollars. Cela fait un million cinq cent cinquante-huit mille dollars, y compris les quatre-vingt dix mille.... R. (Interrompant). Si vous déduisez cela et les quatre cent quarante mille, il vous restera à peu près un million et quart.

Q. Nous dirons environ un million et quart de dollars?—R. Oui, monsieur.

M. Sinclair:

Q. Quel serait le chiffre de votre roulement pour obtenir un tel profit?

[M. C. Rice-Jones.]

M. Pringle:

Q. Le chiffre du roulement est indiqué dans chaque bordereau?—R. Pas en dollars et cents.

Le Président m'a demandé ce matin certains renseignements et nous les avons réunis pour trois années. Ces chiffres ne sont qu'approximatifs, vu que nous n'avons pas les livres ici. En dix-neuf cent quinze-seize, quatre-vingt-dix-neuf millions de dollars.

M. Stevens:

Q. Dans ce chiffre de quatre-vingt-dix-neuf millions comprenez-vous le grain qui passe par vos élévateurs de têtes de ligne?—R. Oui.

Q. Vous ne devriez pas faire cela. Vous ne payez absolument rien pour cela. Vous ne faites que le manutentionner à une petite commission de la moitié de un pour cent?—R. A une commission de combien?

Q. A une petite commission de la moitié de un pour cent?—R. Je croyais que l'on nous accusait ici de réaliser des profits trop considérables à nos têtes de lignes?

Q. Voici ce que je dis, indiscutablement vous ne pouvez pas inclure les quantités énormes de grain qui passent par vos élévateurs dans le chiffre de votre roulement?—R. Bien, comme de raison....

Vous ne placez aucun capital là-dedans; pas un centime, en dehors de votre capital au compte des opérations?—R. Je ne vois pas comment vous pouvez faire de la différence entre la compagnie qui est propriétaire des têtes de lignes et la compagnie qui en est locataire.

Q. Je dis ceci, que si vous achetiez le grain et le revendiez, cela devrait constituer votre roulement; mais vous n'êtes pas propriétaire du tout de ce grain,—pas même d'un seul boisseau?—R. Nous possédons probablement environ 60 pour 100 de ce grain.

Q. Si vous êtes propriétaire du grain, vous l'achetez et vous le revendez, très bien, mais vous n'êtes pas censé être propriétaire du grain qui passe par vos têtes de ligne?—R. Les reçus d'entrepôt appartiennent à la compagnie. C'est du grain que nous avons acheté au pays et expédié à nos têtes de ligne.

Q. Par l'entremise de votre *Export Company?*—R. Non, la *Export Company* n'a rien à faire avec les têtes de ligne, ni la *United Grain Growers.*

M. Vien:

Q. Quel a été le chiffre de tout votre roulement quand vous avez acheté et vendu le grain pendant ces trois années? Quelle a été la quantité du grain qui vous a passé par les mains et sur lequel vous n'avez fait que vous payer une commission?—R. En dix-neuf cent quinze-seize, le grain qui est passé par nos élévateurs....

M. Stevens:

Q. (Interrompant): A Fort-William?—R. Non, il s'agit des élévateurs sur les confins du pays.

Q. Je ne discute pas cela du tout.... R. (Interrompant): Sur les confins du pays nous avons un roulement de cinquante et un million trois cent soixante et quinze mille et quatre cent vingt boisseaux et les profits là-dessus ont été de 3·25 par boisseau, et les profits nets ont été de 1·7 par boisseau. C'était l'année que nous avons fait de gros bénéfices.

Q. Vous avez acheté ce grain? — R. C'est le grain que nous avons acheté, en consignation pour les cultivateurs, par l'entremise des élévateurs.

Q. Vous ne pouvez pas inclure ce qui vous arrive en consignation? — R. Nous n'avons aucun autre moyen de séparer le grain.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Je ne vous blâme pas. Je fais simplement vous indiquer que vous ne pouvez pas inclure cela dans le roulement d'une compagnie qui est propriétaire de son propre grain.

M. SINCLAIR: Quelle différence cela fait-il?

M. STEVENS: Cela fait une différence en ce sens que...

M. SINCLAIR (Interrompant): Est-ce qu'ils n'avancent pas l'argent aux cultivateurs?

M. STEVENS: Non, ils ne font que se charger du grain.

M. RICE-JONES: Excusez-moi; nous faisons des avances d'argent aux cultivateurs. Lorsqu'un homme a un wagon sur la voie, nous lui avançons divers montants variant de 75 à 80 pour 100 de la valeur estimée du wagon.

Le président:

Q. Faites-vous cela avec le grain qui vous est expédié en consignation?—R. Oui.

M. PRINGLE: Me sera-t-il permis, monsieur le président, de compléter ce dossier, et ensuite je m'effacerai.

M. SINCLAIR: Ne devrions-nous pas en finir avec le roulement pour l'année.

M. PRINGLE: C'est pourquoi...

M. SINCLAIR: N'est-il pas juste d'en finir avec la question du roulement.

M. PRINGLE: N'est-il pas juste que lorsque nous avons commencé à obtenir des données financières qu'on y mette de la suite ,autrement nous battons d'autres sentiers et nous nous éloignons de la question à l'étude. Je voulais compléter ces affirmations, mais il se présente toujours quelqu'un pour nous mettre dans une autre voie. Tout ce que je désire c'est d'en finir avec ces renseignements, et alors je me retirerai, et peu importe qui d'entre vous, messieurs, qui désirez interroger le témoin pourra le faire.

M. SINCLAIR: Complétez la première déclaration que vous avez faite.

M. PRINRLE: J'en ai fini avec cela.

M. SINCLAIR: Nous n'avons pas fini. C'est cela que nous avons demandé d'abord.

M. PRINGLE: Oh oui, M. Sinclair, je crois que vous avez peut-être raison.

Q. Pouvez-vous nous dire le chiffre du roulement?—R. Je puis vous donner le chiffre du roulement, ou la somme globale, ou par départements séparément. En 1916 il était de $99,000,000 environ, qui a rapporté un profit de ·86 pour 100.

Le président:

Q. ·86 pour 100?—R. Oui.

Q. Sur le total?—R. Oui. En 1917, il était de $94,427,630, avec un profit de ·9 pour 100. L'année suivante il était de $102,000,000, avec un profit de ·43 pour 100.

Q. Vous êtes exactement dans la même situation que je mentionnais, il y a quelques instants, dans un commerce dont le roulement est considérable. L'argent que vous faites dépend du volume des affaires, et plus le volume des affaires est considérable moins élevé peut être le pourcentage de profit que vous pouvez accepter.

M. SINCLAIR: Plus le volume est considérable moins élevées sont les dépenses additionnelles.

M. Vien:

Q. Vous ne pouvez pas séparer dans ces chiffres le grain que vous avez écoulé pour vos clients sur une base de commission du grain que vous acheté et vendu pour votre propre compte?—R. Non; vous voyez un homme aux élévateurs fait la manutention de tout le grain. Le grain est acheté et le grain qui est placé dans des compartiments spéciaux pour les cultivateurs, et les billets viennent au bureau, et les

[M. C. Rice-Jones.]

mêmes hommes les inscrivent dans le livre, et les mêmes surintendants font la tournée pour faire la vérification de ces montants. Il est impossible de séparer ce travail.

Q. Ce que M. Stevens avait en vue, et ce que je désirerais savoir moi-même, c'est de savoir si vous pouvez séparer les chiffres concernant les achats que vous avez faits pour votre propre compte et ceux qui concernent les transactions que vous avez faites pour le compte des cultivateurs sur une base de commission?

M. Douglas: M. Vien, et le témoin: A la page 11 de votre rapport annuel de 1917, au haut du rapport vous trouvez: "Pour l'année finissant le 31 août 1917 le grain manutentionné s'élève à un total de 1,200 wagons, dont 871 étaient en consignation directe venant des cultivateurs ou des associations de cultivateurs, et 356 achetés"? Voilà un état pour une année? — R. Oui. Nous pouvons vous donner la quantité de grain, mais je ne sais pas si nous l'avons ici, à moins qu'on ne le trouve dans le rapport annuel.

M. Stevens:

Q. Ce n'est pas là le point vital, cependant? — R. Nous pouvons vous envoyer les chiffres indiquant la quantité du grain que nous avons acheté et la quantité de grain spécial manutentionné par nous, mais nous ne pouvons pas vous dire combien il en coûte pour la manutention du grain sous deux systèmes différents.

Q. Ces rapports que vous avez déposés sont les rapports de la *Alberta Farmers' Co-operative Company, Limited,* couvrant les acquisitions globales? — R. Il me faudra en faire faire des copies avant de vous les laisser avoir. Ces rapports sont des copies qui appartiennent à la compagnie.

Q. Je ne sais pas si le comité en aura besoin?—R. Du 1er juillet 1913 au 1er juillet 1914; du 1er juillet 1914 au 31 juillet 1915. Puis nous en arrivons à une période plus longue, jusqu'au 31 août 1916? — R. Nous sommes venus à la conclusion que la fin d'août était une meilleure date pour finir l'année.

Q. Voici le dernier, le 31 août 1917. Je n'entre pas dans les détails parce que je crois que vous pouvez me dire que ces chiffres ont été transférés à l'année 1917 dans l'état des *Grain Growers?* — R. Pour les profits.

Q. Ainsi il n'y a pas lieu d'entrer dans les détails sur ce point?—R. Non. Ce sont les seules copies en ma possession mais je puis vous envoyer des copies vérifiées.

M. Stevens:

Q. Je désirerais vous poser quelques questions relativement aux compagnies d'exportation. Il y en a deux?—R. Oui.

Q. Est-ce que la *New-York Export Company* a été organisée comme une compagnie subsidiaire de la *Canadian Export Company,* l'institution canadienne?—R. Non, je crois que c'est une compagnie subsidiaire des *United Grain Growers.*

M. Davis:

Q. Au bas de la page 11 vous trouverez l'affirmation que la compagnie d'exportation était une compagnie subsidiaire et sous le contrôle de la compagnie mère?—R. C'était avant la fusion et je ne suis pas au courant de tous les détails.

M. Stevens:

Q. La compagnie mère étant la *Export Company* au Canada?—R. Non.

Q. En 1915 vous indiquez ici que vous avez manutentionné 45,000,000 de boisseaux par l'entremise de cette compagnie d'exportation?—R. Oui.

Q. Sur cette quantité 38 à 39 millions étaient du grain des Etats-Unis?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Par l'entremise de cette compagnie vous avez manutentionné une grande quantité de grain des Etats-Unis?—R. J'oserais dire qu'il en est ainsi depuis que la compagnie a été organisée dans la proportion de 80 à 85 pour cent.

Q. Voici dans votre rapport annuel concernant entièrement le commerce d'exportation:

> "Le résultat des opérations de l'année"—c'est l'année finissant le 31 août 1915—
>
> "démontre un profit, après avoir soigneusement pourvu à toute éventualité possible, de $530,000, et vos directeurs croient que nous avons raison de nous réjouir du fait que la proportion de ce montant appartenant à la *Grain Growers' Grain Company* était considérablement plus élevée que le montant de la perte subie par la compagnie il y a trois ans."

Q. Ces $530,000 étaient le profit de la *Export Company?*—R. Oui.

Q. Dont le capital-actions était de combien, $250,000?—R. Je ne pourrais pas vous dire pour ce temps-là. Dans tous les cas il n'était pas au-dessus de $300,000. Il n'est que de $300,000 aujourd'hui.

Q. Je vous aiderais à rafraîchir votre mémoire si je vous lisais le rappoort de l'année suivante. En 1916 votre compagnie avait un capital versé de $25,000?—R. Pour la compagnie d'exportation.

Q. De sorte que pour l'année précédente il ne pourrait pas être plus élevé que cela?—R. Probablement non. Vous avez eu un profit provenant de la compagnie d'exportation de $550,000 sur un placement capitalisé à $250,000?—R. Oui.

Q. Est-ce que ce capital de $250,000 est un capital payé en espèces, ou en débentures, dividendes, etc.?—R. $100,000 ont été de fait souscrits en espèces, et le reste payé en débentures, dividendes.

Q. Le placement réel est de $100,000?—R. La compagnie a écoulé en cette année-là, je puis dire, 85,000,000 boisseaux de grain; de sorte que vous pouvez calculer combien est le profit par boisseau pour former cette somme de $530,000.

Q. C'est un profit très convenable?—R. Je dirais que la première année et demie que la *Export Company* a été dans les affaires elle a perdu $245,000 que la *Grain Company* d'alors a dû rembourser, et cette année je crois pouvoir dire avec exactitude que c'est la première année après avoir ouvert—

Q. Quelque chose a été dit au sujet du remboursement de cette perte?—R. Oui. Ce grain a été écoulé en temps de guerre, et naturellement les expéditions maritimes étaient incertaines et la marge prise a été plus élevée que dans le cas de conditions meilleures alors que les transports maritimes se faisaient dans des conditions normales. Puis il y a aussi à considérer la question de l'échange, et j'aimerais à vous faire remarquer qu'en tant que la question du coût de la vie au Canada est concernée cela n'est d'aucune conséquence parce qu'une grande partie de ce grain était de provenance américaine.

Q. Dans tous les cas, en 1916, selon votre rapport, vous avez payé un dividende sur le capital, augmentant le capital à $250,000?—R. Quelle année était-ce?

Q. 1916—R. Les chiffres que j'ai ici indiquent que la compagnie a eu $25,000 comptant en 1917 et $100,000 en 1918. J'oserais dire que c'est là un point de vue qu'on a oublié, jusqu'ici, de faire ressortir. Des $441,000 de profit que nous avons faits l'année dernière, $100,000 était un dividende de la *Export Company.*

Q. Mais ce montant a été payé des recettes antérieures?—R. Oui.

Q. Non pas payé à même les recettes de l'année dernière?—R. Non. Elle n'est pas en affaires depuis deux ans. Nous avons prêté le personnel à la *Allied Wheat Export Company*, et elle a écoulé 150,000,000 de boisseaux d'avoine, et nous n'avons pas un sou de cela. Elle n'a que payé ses salaires.

Q. En 1916 vous avez accru le capital de la compagnie d'exportation; dans tous les cas le rapport en fait mention?—R. Tout ce que le rapport mentionne est exact.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Je vois ici ce qui suit: "Les directeurs et l'administration de la *Export Company* ont cru opportun d'avoir l'autorisation d'accroître le capital de la compagnie, et le capital a été augmenté." Est-ce exact?—R. C'est exact si c'est dans le rapport.

Q. Après avoir obtenu cette nouvelle autorisation la compagnie a reçu un autre dividende sur le capital à même les $175,000 de profits qui restaient?—R. C'est juste. La compagnie a reçu, ainsi que je l'ai dit ce matin, $300,000 de la *Export Company* pour laquelle elle avait payé une perte de $245,000.

Q. A combien s'élève l'excédent en possession de la *Export Company,* laquelle compagnie dite *Export Company* est la propriété de votre compagnie?—R. $300,000. Bien, je ne suis pas certain si c'est $150,000 ou $300,000.

Q. Mais il y a encore un excédent considérable aux mains de la *Export Company?*—R. Oui. Bien, je suis certain que c'est au moins $150,000.

Q. Cela devrait être ajouté à l'excédent que vous avez ici dans l'état de la compagnie mère?—R. Je ne sais pas. Je ne crois pas qu'on devrait l'ajouter.

Q. Y a-t-il un excédent dans la *New York Company?*—R. C'est de la *New York Company* que je vous parle.

Q. Quel est l'excédent de la *Export Company?*—R. Je ne crois pas qu'elle en ait.

Q. Pas du tout?—R. Elle pourrait avoir deux ou trois mille dollars. Voyez-vous, toutes les affaires se sont faites à New-York,—c'est-à-dire la plus forte partie.

Le président:

Q. Est-ce que tout le capital-actions de la *Export Company* de New-York appartient à la *United Grain Growers', Limited?*—R. Oui.

Q. Et tout le capital-actions de la *Export Company* de Winnipeg?—R. Oui. Le capital-actions de toutes les compagnies subsidiaires appartient aux *United Grain Growers;* je veux dire que nul directeur n'est possesseur d'actions sauf à titre de fidéi-commis et dans les cas seulement où il lui est nécessaire d'être actionnaire pour devenir un directeur, dans deux des compagnies, je crois qu'en vertu de notre charte les actions sont détenues en fidéi-commis; les directeurs ont les actions en mains, mais nous avons au bureau des formules de transfert signées par eux de sorte que lorsqu'en aucun temps un directeur résigne du bureau de la direction, ou laisse la compagnie, tout ce que nous avons à faire cest de remplir la date, et nous avons les transferts ainsi réglés.

M. Stevens:

Q. Pourquoi ne détenez-vous pas vous-mêmes les actions?—R. Parce que nos avocats nous ont dit que nous n'en avions pas le droit dans la *Security Company* ni dans l'exploitation des scieries, et c'était une des choses qui ont été oubliées lorsque la charte a été obtenue—c'était là un des points.

Q. C'était une autorisation additionnelle que vous avez oubliée?—R. Nous avons le pouvoir de détenir des actions dans n'importe quelle compagnie qui s'occupe d'un commerce identique, mais nous nous sommes lancés dans les affaires d'assurance, qui sont un genre d'affaires différent.

Le président:

Q. Vous possédez aussi toutes les actions de la *Public Press, Limited?*—R. Trois des imprimeurs ont quelques actions.

Q. Et celles du *Grain Growers' Guide?*—R. Oui, toutes.

Q. Et de la *British Columbia Grain Growers', Limited?*—R. Oui.

Q. Et de la *British Columbia Lumber Company?*—R. Toutes.

Q. Est-ce que toutes ces compagnies ont fait de l'argent?—R. Non.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Laquelle des compagnies subsidiaires a perdu de l'argent?—R. Le *Guide* a perdu $108,000 et l'exploitation de la scierie n'a duré à peine que quelques mois à cause des conditions du travail, et d'une chose à l'autre nous avons perdu de l'argent.

M. Stevens:

Q. Vous avez eu bien peu de chance cette année?—R. Non.

Q. Parlez-nous donc de la *Public Press, Limited?*—R. Cette compagnie a fait $126,000 de profit en 12 ans.

Q. C'est un établissement qui prenait des contrats d'impression?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Pour le public?—R. Oh, oui.

Le président:

Q. Et la compagnie subsidiaire *British Columbia?*—R. Oh, elle a perdu de l'argent. Nous avons perdu, je crois environ $31,000.

Q. Dans une année?—R. Non, pendant une période de plusieurs années.

Q. Ces pertes que vous avez subies sont couvertes à même les recettes de la *United Grain Growers', Limited?*—R. Non.

Q. Comment les rencontrez-vous?—R. Bien, il y a un item—$631,000—qui fut pris à même les recettes, d'après un renseignement que j'ai eu. Je n'en connais personnellement rien du tout. Ces pertes dans la compagnie B.C. furent subies avant mon temps.

Q. La question est que toute perte subie par l'une de ces compagnies subsidiaires doit être à la charge de la compagnie mère?—R. Pas nécessairement. Elle peut avoir un excédent de l'année précédente.

Q. Que dites-vous du *Grain Growers' Guide?* Avait-il un excédent les années précédentes?—R. Non, mais la *Public Press*—comme question de fait—strictement parlant, les actions du *Guide* sont la propriété de la compagnie *Public Press,* et cette perte a été couverte par la *Public Press.*

Q. Dans quels journaux avez-vous des intérêts?—R. Aucun.

Q. Vous ne possédez pas d'actions dans d'autres journaux?—R. Non.

Q. Je remarque à la page 18 de votre rapport annuel de 1917 que votre capital-actions est placé à $1,357,738.46?—R. Oui.

Q. Et à la page suivante votre actif total est placé à $6,180,526, et à la page 20 votre passif total est placé à $1,821,188.85?—R. Oui.

Q. La différence entre le passif courant et le capital-actions et l'actif tel qu'indiqué àla page 19 serait de $3,001,640?—R. A quelle page référez-vous?

Q. La page 18 indique votre capital-actions payé de $1,357,738.46? — R. Oui.

Q. En prenant ces chiffres et ceux de la page 20, nous avons votre passif courant de $1,821,188.85? — R. Oui.

Q. La page 19 indique votre actif à $6,180,526?

M. SINCLAIR: Indiquant l'actif au compte du capital?

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le président:

Q. Votre passif courant et votre actif au compte du capital et votre capital-actions payé — si vous les mettez ensemble vous verrez qu'il y a une marge de $3,000,000? — R. Les chiffres dans un cas sont pour la *Grain Growers' Grain Company* et les autres s'appliquent à la *Alberta Co-operative Elevator Company.* Il y a les trois feuilles de bilan dans ce rapport.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Je comprends cela, mais le point est, selon votre feuille de bilan que vous avez un capital-actions payé de $1,357,738.46?—R. Oui.

Q. Et vous avez des réserves d'environ $1,250,000?—R. Ce capital payé de $1,-357,738.46 est dans la *Grain Growers' Grain Company* et la réserve d'un million et quart est dans la *United Growers'* après la fusion.

Q. Le point où je veux en venir — la chose peut n'avoir rien d'extraordinaire — c'est que votre actif tel qu'indiqué à la page 19 de votre rapport annuel est de un million et demi de dollars plus élevé que votre capital-actions et votre réserve?—R. L'actif total est de $6,180,524.72.

Q. Quels sont les officiers de la *Export Company, Limited,* de New-York?—R. Constituée en corporation, vous voulez dire?

Q. Oui?—R. Il y a M. Crerar, M. John Kennedy, et M. James O'Donoghue, le gérant est à New-York. Il est le seul directeur qui n'est pas en même temps un directeur de la *United Grain Growers.*

Q. M. Crerar est président?—R. De la *United Grain Growers.*

Q. M. Kennedy est vice-président?—R. Deuxième vice-président.

Q. Qui est le premier vice-président?—R. Je suis le premier vice-président et gérant général.

Q. Quels sont les officiers?—R. Je ne suis pas directeur dans cette *Export Company.*

Q. Vous n'êtes pas dans le bureau de direction de New-York?—R. Non.

Q. M. Crerar est président du bureau de New-York?—R. Je ne suis pas certain que M. Crerar soit président. M. Crerar, M. Kennedy, M. O'Donoghue, et je crois que M. Reid et M. Collier sont les directeurs.

Q. Qui est le président et le gérant général de la *Export Company,* New-York?—R. M. O'Donoghue est le directeur-gérant.

Q. Vous ne savez pas qui est président?—R. Je crois que c'est M. Crerar, je suis certain qu'il l'est.

Q. Quels sont les officiers de la *Export Company, Winnipeg?*—R. M. Crerar, M. Kennedy, moi-même, M. Morrison, et M. Collier, tous directeurs de la *United Grain Growers.*

Q. Et le président et le gérant de chacune forment la même combinaison?—R. Non, non. M. J. F. Chipman est un directeur et éditeur gérant. Comme de raison la compagnie n'a rien à faire avec la conduite du journal. Il est sous le contrôle des associations de cultivateurs.

Q. Je désirerais simplement revenir à l'une des questions qui ont été posées ce matin au sujet du surplus du blé. Vous avez dit au comité que lorsque vous manutentionnez un wagon de blé à vos élévateurs de tête de ligne si le surplus était de plus de 5 pour 100 vous faisiez une allocation d'un demi-cent?—R. Vous voulez dire de déduction?

Q. Oui, si le surplus est au-dessus de cinq pour cent?—R. Non, cela a été changé il y a trois ans à trois pour cent. Je crois que c'est 3 pour 100 ou plus.

Q. Si c'est plus de 3 pour 100?—R. On le remet au cultivateur.

Q. Et votre tarif est d'un demi-cent par boisseau?—R. Oui, un demi-cent par boisseau.

M. Douglas:

Q. Comment la déduction est-elle remise au cultivateur, en argent? Vous ne lui renvoyez pas le surplus?—R. Il reçoit soit de l'argent, soit un certificat.

Q. Vous prenez les criblures ou la déduction et vous les vendez?—R. Précisément, oui.

Q. En supposant que le surplus serait de 2 pour 100, vous garderiez 2 pour 100 du volume de tout le wagon?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Le président:

Q. Cela représenterait cinq dollars sur un wagon de blé de 1,000 boisseaux?—R. Oui, cela est pour le nettoyage.

Q. Si le surplus est au-dessous de 3 pour 100 vous gardez la différence?—R. Oui.

Q. Ce qui veut dire que vous auriez vingt boisseaux de grain, et si le surplus était de 1 pour 100 vous auriez dix boisseaux?—R. Attendez un instant, j'ai justement ici des chiffres relativement à cette question. La moyenne du prix des criblures durant les trois années précédant la guerre a été de $4.91 la tonne, et la moyenne pour les six dernières années, y compris une année qu'elles se sont vendues à plus de $20 la tonne, a été de $8.84 la tonne. Le prix des criblures est monté comme toute autre chose pendant la guerre, de sorte qu'en calculant ceci je crois qu'il serait raisonnable que nous demandions $9 quand la moyenne du prix est $8.84. Si le nettoyage aux têtes de ligne se faisait sur une base au comptanit les frais de nettoyage seraient d'un demi-cent, soit $5 par wagon. Pour un wagon contenant un pour cent de déduction le cultivateur recevrait pour ses criblures $2.75 si elles étaient vendues à $9 la tonne. Maintenant, voyez-vous, il fait $5. Sur une base de 1 pour 100 et de $9 la tonne il recevait $2.75, s'il renvoyait les criblures. Sur un wagon semblable, c'est-à-dire un wagon contenant 1,000 boisseaux, avec 1 pour 100 de déduction, le rendement serait de $4 de sorte qu'il recevrait encore moins.

M. Sinclair:

Q. Il aurait à payer $5?—R. Il aurait à payer $5 sur un wagon avec 2½ pour 100 de déduction, qui est le degré suivant. Si elle s'élève à 3 pour 100, c'est le cultivateur qui en reçoit les profits. Le rendement serait de $6.75 auquel cas il est en perte de $1.75. Mais la question est qu'il y a beaucoup plus de wagons contenant 1 pour 100, 1½ et 2 pour 100 qu'il n'y en a contenant 2½ pour 100. Le cultivateur doit allouer à la compagnie 1 pour 100 de perte pour le nettoyage de son grain. Ce dernier chiffre est une réduction de l'ancienne allocation de 1 pour 100 en vigueur il y a deux ans. L'allocation était autrefois de 1½ pour 100.

M. Pringle:

Q. M. Jones, il y a une *Grain Growers' Association* dans la province de Saskatchewan; comme question de fait, je crois qu'il y en a deux, n'est-ce pas?—R. Il y a une *Grain Growers' Association*, c'est-à-dire la *Saskatchewan Grain Growers' Association* et la *Saskatchewan Co-operative Elevator Company.* Sans doute il y a des associations dans les deux provinces.

Q. Il y a eu des négociations entre votre compagnie et la *Saskatchewan Co-operative Elevator Company* en vue de la fusion ou de l'absorption de cette dernière qui n'ont pas été suivies de résultat?—R. Eh bien, voyons, c'était à l'automne de 1914, je crois, qu'il y a eu des négociations, la question ayant d'abord été soulevée qu'il serait désirable d'arriver à la fusion ou la fédération des trois compagnies.

Q. Mais il n'en est rien résulté?—R. Non, le projet n'a pas eu de suite. Les officiers des trois compagnies ont tenu des assemblées de temps à autre et ils ont eu de longues discussions et deux compagnies se sont fusionnées, mais les gens de la Saskatchewan n'ont pas consenti à la fusion.

Q. Elle conduit un commerce à peu près semblable dans la province de Saskatchewan?—R. Bien, la compagnie Saskatchewan ne s'occupe pas du commerce des grains et l'association a un département de commerce. Maintenant dans l'Alberta et dans le Manitoba les associations n'ont pas de département de commerce et c'est la compagnie qui s'en occupe complètement.

M. PRINGLE: Je ne crois pas qu'il y ait autre chose à vous demander.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Vien:

Q. Ne pensez-vous pas que ce serait un principe juste que de donner à vos clients, c'est-à-dire à ceux qui exercent un négoce avec votre compagnie, des dividendes en plus d'un certain dividende qui est payé à vos actionnaires?—R. Vous voulez dire le dividende des clients?

Q. Le dividende des clients?—R. J'oserais dire que lorsque la compagnie a été organisée, c'était l'intention de conduire les affaires d'après cette base, mais lorsque la compagnie a envoyé une circulaire avertissant les actionnaires et les cultivateurs qu'elle était pour payer les dividendes aux clients, d'après le principe coopératif, c'est-à-dire distribuer les profits après avoir alloué une somme raisonnable pour la réserve, selon la base du montant d'affaires apporté par chaque homme, la bourse du grain à Winnipeg l'a chassé de ses rangs, parce que c'était contre les règlements de la bourse, et pendant 3 ou 4 mois elle s'est trouvée sur le pavé, n'ayant aucun endroit où vendre son grain. Sans doute, il est inutile de rappeler ces choses maintenant.

Q. Mais ce règlement de la bourse du grain de Winnipeg n'est plus en vigueur?—R. Oh, oui, il l'est encore.

Q. Il l'est encore?—R. Absolument.

Q. Mais on pourrait le changer aisément?—R. Je puis dire que nos directeurs y ont songé quelque fois; nous n'avons pas complètement mis de côté l'idée de conduire nos affaires d'après une base strictement coopérative.

Q. Parce que dans mon opinion, d'après ce que j'ai pu constater ce matin, il ne me semble pas équitable de diviser entre les actionnaires des profits qui vous viennent des surplus, provenant de votre commerce avec des gens du dehors, et même de diviser ces profits d'après la base de leur intérêt dans la compagnie, quand ces surplus existent dans la mesure des affaires qu'ils transigent avec la compagnie?—R. Sans doute, le dividende est limité à 10 pour 100, ce qui représente 8 et un tiers pour cent sur l'argent réellement placé.

Q. Mais les profits des surplus sont accumulés et capitalisés et replacés dans les affaires, et tôt ou tard ils seront divisés entre les actionnaires de l'organisation coopérative?—R. Les actionnaires auront besoin de changer beaucoup avant de consentir à laisser diviser leurs profits.

Q. Je ne le crois pas, mais tant qu'ils restent dans les affaires, c'est la propriété de la compagnie?—R. Oui, techniquement parlant, c'est la propriété des actionnaires de la compagnie.

Q. Et légalement, non seulement techniquement, mais à toutes fins que de droit c'est leur propriété?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Qu'est-ce qui empêcherait John Smith de devenir membre de cette compagnie s'il le désire, elle a encore beaucoup d'actions en vente, et il peut acheter une action de $25 s'il le veut? Je discutais justement ce point avec M. McNair et je me demandais où était la difficulté de donner à chaque homme une part des bénéfices selon ses achats. Il me faisait remarquer où ces difficultés existaient et il me fit voir aussi que si un homme désirait se joindre à l'association il s'ensuit une augmentation du nombre des membres et qu'en aucun temps il y a encore des actions en vente.

M. VIEN: Dans la province de Québec la Loi des Sociétés coopératives comporte qu'un certain dividende limité peut être payé à l'actionnaire et un certain fonds de réserve créé à même les surplus, et la balance doit être divisée avec ceux qui font affaires avec la compagnie, les clients, sous forme de dividende de clients, et je ne crois pas que cela ait d'infiuence sur le prix du blé ou sur le coût de la vie, si les membres de la société en agissent ainsi ou s'ils font tout autrement. Mais je m'imagine, d'après ce qui a été dit devant ce comité, que si un certain montant des profits décou-

[M. C. Rice-Jones.]

lant des surplus est dû au commerce fait avec des gens du dehors, que ce n'est pas juste, parce que ces surplus sont purement et simplement des erreurs dans les pesées? —R. Bien, c'est à peine cela, dans l'inspection je dirai...

Q. Erreur dans le classement de la qualité, erreur dans le poids, ou erreur dans l'inspection?—R. Il y a à considérer la question du nettoyage, mon opinion est que s'il y a un système convenable et efficace d'inspection, vous réduirez les surplus à un tel point qu'ils seront pris et acceptés.

M. Sinclair:

Q. A l'élévateur de tête de ligne?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Oui, mais votre compagnie recevra $140,000 en excédent?—R. Exactement.

Q. Et ce gros montant provient d'erreurs d'inspection, de calcul, de nettoyage ou de pesage commises surtout lors de vos transactions avec des commerçants qui ne sont pas actionnaires de votre compagnie?—R. Oui.

Q. Et les sommes ainsi perçues sont portées au compte du capital, de la réserve, ou accumulées au bénéfice de vos actionnaires seulement, ce qui ne me semble pas tout à fait juste?—R. On peut évidemment répondre à cet argument en disant que cet argent est employé pour développer le commerce de la compagnie, et diminuer la marge de profit.

Q. Je n'insisterai pas sur ce point, mais je désirerais vous poser une autre question; vous faites le commerce des instruments aratoires?—R. Oui.

Q. Achetez-vous des charrues?—R. Oui.

Q. Combien payez-vous en droits de douane sur les charrues que vous importez? —R. Vous voulez savoir quels sont les droits sur les charrues; bien, j'ai en main un rapport à cet effet (produisant le document).

Q. Est-ce un état de tous les droits de douane que vous avez payés sur tous les instruments importés?—R. Non, pas sur tous, mais ce que nous avons payé sur quelques-uns.

Q. Voulez-vous déposer ce document entre les mains du comité?—R. Oui, je le ferai avec plaisir, et il y a une chose que j'aimerais à dire à ce sujet....

Q. (Interrompant): Quels sont les droits sur les charrues?—R. 27½ pour 100.

Q. Si ces droits étaient enlevés de combien pourriez-vous diminuer le coût des charrues à vos clients?—R. Je ne vois pas ce qui nous empêcherait de les diminuer du plein montant des droits de douane.

Q. Croyez-vous que l'on vende les charrues au Canada au prix américain plus les droits de douane?—R. Plus les droits de douane et le prix du transport; il est évident que les taux de transport varient.

Q. Plus la douane et le transport?—R. Oui.

Q. Si je vous comprends bien on vend les charrues plus cher au Canada qu'aux Etats-Unis, et la différence du prix équivaut aux droits de douane et frais de transport?—R. Bien, je ne suis pas absolument certain, je n'ai pas vérifié la chose exactement, mais je sais que nous achetons nos charrues aux Etats-Unis et les vendons un peu moins cher que nos concurrents qui en vendent quelques marques de fabrication canadienne, et nous payons 27½ pour 100 à la douane plus le transport. Il est évident que les frais de transport ne différeront pas beaucoup à certains endroits.

Q. Prenons, par exemple, la charrue polysocs de 14 pouces, combien coûte-t-elle? —R. Elle coûte $76 à la fabrique, mais elle est évaluée à $77.80 pour fins de douane; aucune de ces machines n'est évaluée à sa valeur réelle pour fins de douane; c'est une chose qui est au-dessus de moi, je ne comprends pas cela.

Q. Est-ce que le prix n'est pas indiqué sur les factures?—R. On n'accepte pas ces prix, ils les fixent arbitrairement eux-mêmes. Il y avait une clause autrefois pour

[M. C. Rice-Jones.]

empêcher l'encombrement du marché, je suppose qu'elle est encore dans les statuts, elle nous a déjà causé beaucoup de difficulté, mais c'est chose du passé maintenant.

Q. Peut-on attribuer cet état de chose à la clause défendant l'encombrement des marchés?—R. Je ne saurais dire, je ne comprends pas la chose.

Q. Est-ce que les fabricants de charrues aux Etats-Unis vendent les charrues exportées au Canada à meilleur compte que celles qu'ils vendent aux consommateurs américains?—R. Ceux qui nous vendent nos charrues disent que non, ils prétendent qu'ils les vendent au même prix.

Q. Ne pourriez-vous pas vérifier cette assertion?—R. Non, nous ne le pouvons pas, mais il n'y a pas de doute que la douane le fait.

M. Nesbitt:

Q. Vos droits de douane sont basés sur le prix du marché américain?—R. Oui.

M. VIEN: Non, vous êtes supposés—la clause défendant l'encombrement du marché est supposée empêcher les maisons américaines de vendre au Canada à meilleur compte qu'aux Etats-Unis.

M. RICE-JONES: Au sujet des charrues polysocs, voici certains renseignements qui vous intéresseront peut-être. Le prix de vente à la manufacture des charrues polysocs de 12 pouces était de $41.80 en 1914, et en 1919 nous payons en droits sur cette même charrue le somme de $21.11. Vous voyez que l'augmentation du coût de production de ces machines a fait augmenter le tarif par sauts et bonds.

Q. Proportionnément?—R. Oui. En 1914, les charrues polysocs de 12 pouces coûtaient $41.80 et les droits de douane n'étaient que de $8.36.

M. Nesbitt:

Q. Combien coûtent-elles actuellement?—R. Maintenant elles coûtent $75, et les droits de douane sont de $21.11. Les droits sur la même charrue sont presque trois fois plus élevés qu'autrefois.

M. Vien:

Q. Parce que le prix a monté?—R. Oui.

Le président:

Q. Achetez-vous des machines canadiennes?—R. Nous en achetons autant que nous le pouvons. Naturellement, nous n'avons pas pu acheter des fabricants canadiens.

M. Vien:

Q. Pourquoi?—R. Certains d'entre eux ont leurs....

M. Sinclair:

Q. (L'interrompant): Agences?—R. (Continuant)—agences—agences de distribution bien établies, et ils ne se soucient pas de faire affaires avec nous.

M. Vien:

Q. Ils ne vous vendent pas à meilleures conditions?—R. Nous ne pouvons pas acheter d'eux du tout. Je crois que je peux affirmer que nous achetons autant de machines au Canada que nous le pouvons. Nous achetons des wagons, des traîneaux pour fardeaux, des cutters, des tarares, etc.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. J'ai remarqué ce matin, dans votre rapport, que vous avez dit avoir fait des profits de 25 pour 100 sur votre commerce d'instruments aratoires?—R. Bruts.

Q. Ne croyez-vous pas que l'on pourrait diminuer ces profits à l'avantage des cultivateurs?—R. Non. Nous ne pouvons pas les diminuer, monsieur. De fait, j'ajouterai que vu l'augmentation considérable du coût de la main-d'œuvre en ces derniers temps, nous serons peut-être obligés de les augmenter un peu, car nous avons des entrepôts à Winnipeg, à Regina, à Saskatoon, à Calgary et à Edmonton, et les frais de manutention sont assez élevés lorsque nous sommes obligés d'expédier ces machines et de les entreposer. Ce n'est pas comme la marchandise que nous pouvons vendre par chargement entier.

M. Nesbitt:

Q. Ce 21 pour 100 était en profits bruts?—R. Oui.

Q. Est-ce bien ce que vous appelez une "charrue à siège"?—R. Oui, une charrue bisocs de douze pouces.

M. Vien:

Q. Pourriez-vous nous dire quels sont vos profits nets sur les instruments aratoires?—R. Non, je ne le peux pas. Vous comprenez, nous n'avons tenu nos machines séparées des autres articles que dans deux de nos bureaux l'an dernier, et les frais d'opération n'ont pas été séparés.

Maintenant, nous avons les bogheis à capotes. Le prix de vente à la fabrique est de $49.30, et le pourcentage du coût de fabrication, par suite du tarif, est de 56 pour 100, ce qui est une très forte augmentation.

Maintenant, le prix d'une charrue promenade de 16 pouces était de $27.30 à la fabrique en 1914, et les droits de douane étaient de $5.40. Actuellement les droits de douane sont de $14.90, et le prix de la charrue est de $53.25. Ainsi les droits s'élèvent à plus de la moitié du coût de la charrue en 1919.

C'est la même chose pour toutes les autres machines. Je serais heureux de déposer ces pièces (les indiquant), si le comité les désire.

M. Douglas:

Q. M. Rice-Jones, vous allez sans doute subir des pertes sur vos machines et votre marchandise par suite des modifications apportées au tarif dans le nouveau budget?—R. Les compagnies se trouvent pratiquement dans la même position, elles ont aussi beaucoup de machines en main, mais je ne crois pas qu'il y ait une baisse prochaine dans les prix.

M. Nesbitt:

Q. Il n'y aura pas de baisse pour le moment?—R. Heureusement nous n'avons pas beaucoup de machines en main.

M. Douglas:

Q. C'est à peu près la même chose. Toutes les grosses firmes, comme la votre, M. Rice-Jones, prétendent qu'ils doivent modifier les prix de la marchandise. Si les prix montent, ils ajoutent cette augmentation au prix d'achat. Naturellement, cette manière de procéder s'applique de deux façons, si les prix baissent il faudra diminuer les prix de la marchandise?—R. Nous n'avons pas pu faire cela, parce que nous publions un catalogue, et comme c'est une chose assez dispendieuse, il nous a fallu subir des pertes, c'est-à-dire comparativement. Je vais vous expliquer cela d'une autre façon afin que vous compreniez mieux. Nous n'avons pas pu augmenter le prix de nos machines à mesure que les prix montaient, parce que notre catalogue était publié et distribué.

M. Nesbitt:

Q. Vous les publiez à l'automne?—R. Non; en février.

Q. Et ce sont les prix de l'année?—R. Oui, ce sont les prix de l'année.

M. Vien:

Q. Vous avez évidemment payé les fortes taxes de guerre?—R. Oh, oui. Au sujet des machines, j'ajouterai que—en réponse à la question de M. Douglas—nous espérions voir baisser le tarif, et que nous avions beaucoup de machines en entrepôt, et ainsi nous n'avons pas payé de droits sur ces machines.

M. Nesbitt: Vous êtes certainement très habile.

M. Vien:

Q. Vous avez déposé votre rapport relativement à la taxe de guerre?—R. Oh, oui, certainement.

Q. Avez-vous payé une taxe de guerre quelconque?—R. Oh, oui, nous avons payé la taxe de guerre. Nous avons donné environ le montant pour lequel on nous aurait taxé, soit environ $250,000 ou $275,0000. Nous avons toujours payé ce qu'on nous a demandé de payer.

M. Nesbitt:

Q. Il vous faut envoyer votre rapport comme n'importe qui?—R. Oui.

Q. On ne vous fait aucune faveur?—R. Non.

M. Vien:

Q. Savez-vous combien vous avez réellement payé?—R. Oui. Voulez-vous dire le pourcentage?

Q. Je voudrais savoir combien vous avez payé en taxe de guerre?—R. J'ai ce rapport en main. J'ai pensé qu'il en serait question. Nous avons payé $311,884.39.

Il y a une chose dont j'aimerais à parler au sujet de la taxe de guerre, notre compagnie en a bénéficié, mais tout de même, je ne crois pas que cela devrait être.

Nous avons constaté, par exemple, environ un an après la mise en vigueur de cette clause, que la compagnie pouvait porter la taxe qu'elle payait une année au compte des déboursés de l'année suivante. Et ainsi plus une compagnie fait de gros profits, moins elle paie de taxe de guerre.

M. Nesbitt:

Q. Attendez une minute. Vous étiez autorisés à porter la taxe payée en 1917 au compte des déboursés de 1918?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous êtes les seuls à ma connaissance?—R. Non, monsieur, aucunement. Nous avons été fort surpris de la chose. Nous avons basé nos rapports....

Q. Je vous dirai en toute franchise que je n'ai pas fait cela.

Le président: Et de même j'affirmerai que je n'ai pas fait cela.

M. Nesbitt: Je vous suis très obligé de m'avoir fait remarquer la chose.

Le président:

Q. Vous voulez dire que, d'après ce principe, ce que vous payé en taxe une année vous le reprenez l'année suivante?—R. Voici ce qui en est: disons que nous avons payé $50,000 en taxe de guerre la première année, eh bien, l'année suivante, on nous permet de porter cette somme au compte des "Déboursés".

[M. C. Rice-Jones.]

M. Nesbitt:

Q. L'année suivante?—R. Oui, on nous permet de porter cette somme au compte des débousés de l'année suivante.

M. Pringle:

Q. Vous la portez au compte des déboursés?—R. Oui, des déboursés, et si cette clause n'avait pas été comprise dans la loi des taxes de guerre, nous aurions été obligés de payer 31 pour cent de plus que nous l'avons fait.

M. Davidson:

Q. Voici ce que je lis dans le journal du soir: "Le témoin a déclaré que l'honorable T. A. Crerar était président et recevait un salaire de $15,000 par année, mais qu'il ne l'a pas touché alors qu'il était ministre de la Couronne à Ottawa, mais qu'il le touchera de nouveau lorsqu'il retournera au service de la compagnie." Qu'avez-vous à dire à ce sujet?—R. Non, je ne crois pas avoir dit cela. Je crois que les notes le démontreront. J'ai dit qu'il ne touchait pas son salaire dans le moment. Je crois que le comité sera de mon avis à ce sujet.

M. Nesbitt:

Q. Je crois que vous avez dit qu'il ne recevait pas son salaire en entier?—R. J'ai dit qu'il ne recevait pas son salaire en entier.

(Le comité ajourne la séance à 8 p.m.)

Le comité reprend la séance à 8 p.m., M. Nicholson au fauteuil.

On continue l'interrogatoire de M. Rice-Jones.

M. Davidson:

Q. Quel est l'attitude de votre compagnie vis-à-vis de la Halle aux Grains de Winnipeg (*Winnipeg Grain Exchange*)? Croyez-vous que ses opérations sont bienfaisantes pour le commerce, et pour l'industrie du blé?—R. Le commerce du grain au Canada ne pourrait pas se faire sans la Halle aux Grains.

Q. Vous croyez que c'est une nécessité?—R. Oui.

Q. Je crois que votre compagnie a été organisée d'abord dans le but de faire disparaître la Halle aux Grains?—R. Notre compagnie acheta un siége à la Halle lors de son organisation, et elle vint en conflit avec les autres membres de la Halle lorsqu'elle annonça qu'elle payerait un dividende coopératif, et on nous chassa de la Halle. On nous offrit la Halle pendant trois ou quatre mois, je crois, puis le gouvernement du Manitoba s'occupa de la chose, et, si je me rappelle bien, on nous admit de nouveau à la Halle.

Q. Lorsque nous avons levé la séance, ce soir, à six heures, je vous questionnais au sujet du témoignage que vous aviez rendu relativement au salaire de votre président. Je crois que vous aviez commencé à nous donner des détails à ce sujet. Jusqu'à quelle date M. Crerar a-t-il touché son salaire?—R. Je n'ai rien dit à ce sujet ce matin. C'est sur ce point que certains membres du comité ont posé des objections.

Q. Je ne crois pas qu'il y ait d'objection à ce sujet, car les journaux ont été dans l'erreur?—R. Il n'a jamais touché un salaire de $15,000; c'est-à-dire il n'a jamais touché un salaire de ce montant. Lorsqu'il devint membre du gouvernement il touchait un salaire de $10,000 et il continua à toucher ce même salaire. En septembre dernier le salaire du président fut porté à $15,000, mais M. Crerar déclara alors qu'il ne toucherait pas l'augmentation de salaire tant qu'il ferait partie du gouvernement, et de fait il déclara également qu'il ne toucherait aucun salaire, mais les directeurs s'opposèrent à cette manière de voir et prétendirent qu'il devrait recevoir un salaire quelconque en

[M. C. Rice-Jones.]

sa qualité de président de la compagnie, et il continua à toucher un salaire de $10,000 jusqu'à la fin de février 1919.

M. Pringle:

Q. Reçoit-il les $15,000 maintenant? Je suppose que la question est en suspens?—R. Elle est en suspens. Il n'a rien touché, et bien que le salaire du président ait été porté à $15,000 à partir du mois d'août dernier, il n'a été question que de la position et non de M. Crerar; mais je veux que l'on comprenne clairement qu'il ne peut pas être question de ces $15,000 parce qu'il n'a jamais été payé à ce taux.

Q. Il a touché $10,000 par année jusqu'en février dernier, et bien que le salaire du président ait été augmenté à $15,000, peu importe qui soit président, M. Crerar a cru devoir ne pas toucher ce salaire tant qu'il ferait partie du gouvernement, et depuis le mois de février la question en est restée là, elle est en suspens?—R. Oui. M. Crerar croyait alors qu'il ne devrait pas toucher ces $10,000, mais les directeurs ont décidé de renvoyer la question à plus tard, vu que M. Crerar pensait qu'il ne resterait pas longtemps à Ottawa. Je désire également vous faire remarquer que bien que les directeurs soient officiers de compagnies filiales—c'est-à-dire M. Crerar, moi-même et les autres directeurs—nous ne touchons qu'un seul salaire.

M. Davidson:

Q. Vous ne recevez pas de salaire supplémentaire des compagnies filiales?—R. Non.

M. Sutherland:

Q. Vous dites que vu que M. Crerar ne devait pas rester longtemps ici—comment en êtes-vous arrivé à cette conclusion? Je vous pose cette question parce que je crois que le *Grain Growers Guide* est un journal politique, et que vous avez perdu beaucoup d'argent en publiant ce journal. Maintenant dites-nous pour quelles raisons votre compagnie croyait que M. Crerar ne devait pas rester longtemps dans le gouvernement?—R. Il est évident que je ne peux pas parler au nom des autres directeurs. Je crois que l'opinion générale d'alors était que le gouvernement d'Union ne subsisterait pas longtemps, et votre déclaration à l'effet que le *Guide* est un journal politique n'est pas tout à fait exacte à notre point de vue. C'est l'organe des fermiers organisés. La compagnie ne contrôle pas les idées politiques du *Grain Growers' Guide.*

M. Stevens:

Q. Au sujet des machines, en gardez-vous de grandes quantités dans vos magasins de distribution?—R. Oui.

Q. Quelle quantité de machines avez-vous en magasin cette année?—R. Voulez-dire en 1919?

Q. Oui?—R. Je n'ai pas les chiffres au premier janvier, mais je suppose que nous en avions pour environ un million et quart.

Q. C'est une grosse quantité?—R. Evidemment. . .

M. Pringle:

Q. Est-ce que cela comprend les machines en entrepôt et tout?—R. En entrepôt et tout.

M. Stevens:

Q. La plus grande partie est en entrepôt réel?—R. Non.

Q. Quelle est la valeur des machines en entrepôt réel?—R. Je dirais environ $100,000 au plus. Nous avons nos propres entrepôts, mais pour les mettre en entrepôt

[M. C. Rice-Jones.]

réel il nous faut louer un local spécial, et si nous tenons compte de ces loyers qu'il nous faut payer, lorsque nous avons l'espace requis dans nos propres entrepôts, nous calculons que ces déboursés ne sont pas justifiés.

Q. Dans votre bilan de 1917 on trouve un item intitulé "Profits combinés de l'exercice se terminant le 31 août 1917, $844,401.85." Est-ce que ce sont les profits combinés de l'*Alberta Company* et de la *Grain Growers' Grain Company*?—R. Oui.

Q. Vous faites entrer les profits de l'*Alberta Company* dans ce bilan?—R. Voici, vous trouverez la *Grain Growers' Grain Company* et l'*Alberta Farmers'* dans ce rapport. Ceci vous donne les deux combinés.

Q. Maintenant, après ceci comprenez-vous l'actif et le passif des deux compagnies dans le bilan de la *United Grain Growers', Limited*?—R. Oui, entièrement.

Q. Elles ne forment qu'une seule compagnie?—R. Oui, les autres compagnies n'existent pas. Elles ne sont qu'additionnées ensemble.

Q. Et est-ce que cet actif de $6,000,000 représente l'actif réuni des deux compagnies?—R. Oui.

Q. Cet item des profits réunis n'est simplement qu'un item commun à tous les autres item?—R. Oui.

Q. Et ce n'est pas simplement un compte de balance net rapporté?—R. Non. $607,899 et $236,502 font $844,401.

Q. L'actif réuni des deux compagnies représente une somme de $6,180,000?—R. Oui.

Le président:

Q. Avez-vous le bilan de 1918?—R. Oui.

Q. Quelle partie des recettes a été portée au compte de la réserve pour l'année?—R. Un quart de million. Bien, le fonds de réserve a été augmenté.

M. Pringle:

Q. Porté à la réserve $213,391.07—Est-ce bien cela?—R. Oui.

Le président:

Q. Est-ce ce que vous ne nous avez pas dit que la réserve en ce moment atteignait le chiffre d'un million et quart?—R. $1,500,000.

M. PRINGLE: J'ai ici le chiffre de $1,798,482, mais cela ne représente pas entièrement des recettes. Il vous faut calculer votre pourcentage des primes sur actions. La réserve était de $233,000 en 1914; de $347,000 en 1915; de $750,000 en 1916; de $1,250,000 en 1917; d $1,798,000 en 1918.

Le président:

Q. Retournons en arrière jusqu'en 1917 et prenons la compagnie mère, la *Grain Growers' Grain Company*. On y trouve un capital-actions versé de $1,357,383.46. C'est au 31 août 1917. Prenons ensuite l'*Alberta Co-operative Elevator Company* à la même date, puisqu'il semble que c'est à cette date que la fusion s'est faite, le capital versé par les actionnaires atteignait le chiffre de $467,917.86. Cela fait $1,825,300.32? Est-ce bien cela?—R. Oui, c'est bien cela.

Q. A l'époque de la fusion des deux organisations au 31 août 1917, le montant total du capital versé et des réserves accumulées atteignait le chiffre $3,484,656.21. Les deux compagnies se fusionnèrent le 31 août 1917. Nous avons donc à cette date une réserve de $1,659,355.89?—R. Oui.

Q. Si vous ajoutez à ce montant la réserve de 1918, soit $213,391, le total de la réserve atteint le chiffre de $1,872,746.95. Est-ce bien cela?—R. Oui.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. C'est le montant de votre fonds de réserve à date?—R. Non.

Q. Cela porte le chiffre de votre réserve à $1,872,746.96. Prenez le capital-actions versé de la *Grain Growers' Grain Company*, la compagnie mère, au 31 août 1917, soit $1,357,382.46, et le capital de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company* à la même date, soit $467,917.86. Cela fait un capital total de $1,825,300.32?—R. Oui, c'est bien cela.

Q. La réserve de la *Grain Growers' Grain Company* était à cette date de $1,118,-351?—R. Oui, c'est bien cela.

Q. La réserve de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company* était à la même date de $541,004.38?—R. Oui.

Q. Cela fait une réserve totale de $1,659,355.89?—R. Oui.

Q. Vous avez ajouté à ce fonds la somme de $213,391.07 en 1918. Ce qui porte le total à $1,872,746.96, et non à $1,250,000?—R. $1,778,482.

Q. Si vous additionnez $213,319.07 à $1,659,355.89, combien cela fera-t-il?—R. $1,872,746.96.

M. Sutherland:

Q. Lorsque j'ai été obligé de m'absenter du comité on traitait alors de la question de la disposition des criblures?—R. Je voudrais d'abord en finir avec la question des réserves. M. McMahon dit que d'après le bilan le chiffre $1,798,842 est le bon et que l'autre chiffre doit représenter un règlement quelconque relatif à la fusion, mais il n'a pas les comptes en main pour vérifier la chose.

Le président:

Q. Il prétend que la différence entre $1,798,842 et $1,872,746 est un règlement quelconque fait lors de la fusion des deux compagnies.

M. McMAHON: Peut-être; je ne suis pas en état d'affirmer la chose.

M. Pringle:

Q. Vous avez mis $100,000 de côté?

Q. Il se peut que cela en soit une partie.

Q. La réserve à date est de $1,798,482.59, et on a porté au compte des dépenses imprévues la somme de $100,000, et ces deux sommes additionnées vous donnent un total de $1,989,000, le chiffre mentionné par le président?—R. Personnellement, je crois que, si vous ajoutez de $100,000 et déduisez quelques petites sommes en règlement de compte, vous aurez l'explication de cette différence.

M. Sutherland:

Q. Vous retournez au fermier toute criblure qui dépasse les trois pour cent?—R. Non.

Q. Vous les vendez pour le compte des fermiers?—R. Oui, ou d'un autre côté nous lui donnons un certificat pour ces criblures. C'est un papier commercial négociable.

Q. Combien les fermiers ont-ils reçu pour leurs criblures l'an dernier?—R. Je ne saurait dire à brûle-pourpoint.

Q. Approximativement?—R. On a vendu au prix du marché, selon la valeur des criblures.

Q. Où les avez-vous vendues, ou comment en avez-vous disposé? Vous devez avoir une idée du prix que vous les avez vendues?—R. Je ne saurais dire à brûle-pourpoint.

Q. Savez-vous quel est le montant total reçu pour les criblures l'an dernier?—R. Je ne saurais dire à brûle-pourpoint.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Pourriez-vous vous procurer ces chiffres?—R. Oui.

Q. Quel a été le prix?—R. Le prix varie.

M. Pringle:

Q. Votre apurateur pourrait nous donner ces renseignements?—R. Certainement, nous pouvons vous fournir ces renseignements.

M. Vien:

Q. Donnez-vous à chaque fermier en particulier ce que vous retirez de son grain?—R. Le prix du marché.

Q. Lui donnez-vous tout ce que vous retirez de la vente des criblures, ou arrive-t-il quelquefois que vous les vendez à un prix plus élevé que celui auquel vous l'avez payé?—R. Bien, si le règlement est envoyé lors de la vente du chargement de grain, comme je suis à peu près certain que la chose se fait, il sera payé sur la base du prix courant du marché. Nous ne pouvons pas faire de vente si ce fermier a, disons, trois pour cent, soit trente boisseaux de criblures; c'est-à-dire l'équivalent en pesanteur. Nous ne pouvons pas vendre ses trente boisseaux.

Q. Le payez-vous au taux des prix courants?—R. Nous lui payons le prix courant de la journée que nous réglons avec lui pour les criblures, de la même façon que lorsque le grain est vendu, la seule différence c'est que le grain est réellement vendu.

M. Sutherland:

Q. C'est-à-dire pour les criblures ordinaires—et non pour les rebuts?—R. Nous n'avons pas de machines pour nettoyer les criblures dans notre élévateur.

Q. Vendez-vous vos criblures aux Etats-Unis ou au Canada?—R. Nous n'avons pas pu les expédier aux Etats-Unis l'an dernier.

Le président:

Q. Vous ne pouviez pas expédier de criblures l'an dernier à moins qu'elles ne le soient à destination d'un moulin à farine?—R. Je crois savoir que la plus grande quantité des criblures a été achetée par le gouvernement cette année.

M. Nesbitt:

Q. Il y a à Port-Arthur des gens qui font le commerce de la mouture des criblures et vendent ces produits pour l'alimentation des animaux?—R. La chose est fort possible; je ne suis pas au couraant de la situation à Fort-William.

M. Sutherland:

Q. Mêlez-vous les criblures avec l'excédent?—R. Non, c'est une chose tout à fait différente.

Q. Vous ne payez pas les fermiers pour leurs criblures?—R. Certainement, trois pour cent et plus. C'est ce qui est stipulé dans la loi des grains.

M. Pringle:

Q. Vous gardez toute quantité inférieure à trois pour cent?—R. Nous la gardons et ne chargeons rien pour le nettoyage du grain dans ce cas.

Q. Tout ce qui est au-dessus de trois pour cent est pour le fermier, et jusqu'à trois pour cent vous appartient?—R. Il n'y a pas de frais de nettoyage dans ce cas.

[M. C. Rice-Jones.]

Si sur un chargement de grain on déduit deux et demi pour cent, il n'y a rien pour le fermier, mais on ne lui demandera rien pour le nettoyage.

M. Sinclair:

Q. Si la quantité dépasse trois pour cent, toute la criblure retourne au fermier?—R. Moins la quantité accordée par la loi pour le nettoyage, soit un pour cent.

M. Sutherland:

Q. Les règlements stipulent que vous devez retourner les criblures au fermier à moins qu'il y ait entente avec vous pour que vous les vendiez à l'élévateur?—R. Oui, c'est-à-dire non pas les criblures elles-mêmes mais un certificat représentant la valeur des criblures.

Q. Je voudrais savoir ce qu'on a fait des criblures provenant de votre élévateur. Je comprends qu'on ne vous a pas permis de les expédier aux Etats-Unis l'an dernier, et vous dites que vous n'avez pas nettoyé vos criblures; vous avez dû les vendre dans cet état?—R. Oui, je crois que nous en avons vendu à l'élévateur du Grand-Tronc, par exemple.

Q. Vous n'en avez pas vendu aux meuneries?—R. Bien, je ne saurais dire. Tout ce que je peux dire c'est que je suis pratiquement certain que nous en avons vendu une quantité au Grand-Tronc. Mais nous pourrions vous obtenir ces renseignements.

Q. Savez-vous si vous en avez vendu au gouvernement sans les nettoyer?—R. Je ne saurais dire si nous en avons vendu dans cet état. J ne le crois pas. Il me semble que l'on désirait acheter des criblures nettoyées, et nous n'avions pas les machines nécessaires dans notre élévateur pour faire ce nettoyage.

Q. Il y a un ou deux élévateurs qui font un commerce de criblures?—R. Je crois que la plupart des élévateurs ont les machines requises pour faire ce nettoyage. L'élévateur que nous avions l'an dernier est plutôt vieux.

Q. Est-ce que les règlemnts ne défendent pas l'expédition des criblures non nettoyées?—R. Ils en défendent la vente.

Q. Vous n'avez pas la permission d'expédier des criblures non nettoyées à la campagne?—R. Nous n'en avons pas expédié à la campagne.

Q. Je veux dire dans le pays, au Canada. Vous ne pouvez pas en expédier à divers endroits au Canada. Il y a des règlements à cet effet dans certaines provinces?—R. Nous n'en avons pas expédié à ma connaissance.

Le président:

Q. Vous les avez envoyées à un autre élévateur pour les faire nettoyer?—R. J'imagine que nous les avons expédiées à une firme en état de les nettoyer.

M. SUTHERLAND: Je désirerais avoir un état indiquant la quantité de criblures accumulées à vos élévateurs l'an dernier; aussi le prix de vente de ces criblures, le nom des personnes à qui elles ont été vendues, et si elles avaient été nettoyées ou non.

M. Davidson:

Q. Votre compagnie fait-elle des expériences sur la fabrication du fibre de lin?—R. Non, monsieur.

Q. Voulez-vous nous dire pour quelles raisons la *Saskatchewan Grain Company* n'a pas voulu se fusionner?

M. PRINGLE: Il nous a donné toutes les explications nécessaires à ce sujet.

M. Davidson:

Q. Avez-vous récemment vendu du fourrage au gouvernement?—R. Quel genre de fourrage?

[M. C. Rice-Jones.]

Q. N'importe quelle sorte de fourrage?—R. Du grain?

Q. Oui, du grain?—R. Non, pas à ma connaissance.

Q. Vous n'avez pas eu de transactions avec le gouvernement à ce sujet?—R. Bien, je ne peux pas jurer que nous n'en avons pas vendu. Je n'ai eu connaissance d'aucune transaction en particulier. Naturellement, je n'ai pas connaissance de chaque transaction particulière faite par notre compagnie.

Q. Avez-vous fait des transactions concernant la vente de blé de semence?—R. Bien, dans l'Alberta,—cette année c'est évidemment le l'avoine—toute semence de qualité a été requisitionnée par le gouvernement après avoir été examinée par ses inspecteurs à Calgary.

Q. Seulement qu'un mot à ce sujet pour faire disparaître l'idée que vous avez vendu au gouvernement?—R. Je peux affirmer que nous ne l'avons pas fait, je suis pratiquement certain que nous n'avons pas vendu de grain au gouvernement au cours de cette dernière année parce que je me rappelle qu'on a soulevé la question à la vente de certaines quantités de criblures; je me souviens de la chose maintenant, car c'était le ministère de l'Agriculture qui faisait ces achats et nous avons décidé de ne pas faire affaires avec le gouvernement parce que notre président était alors ministre de l'Agriculture, et cela aurait naturellement fait le sujet de commentaires. Je serais heureux de vérifier cette assertion et de vous faire parvenir un affidavit à ce sujet si vous le désirez.

Q. Non, ce n'est pas nécessaire, je voulais simplement faire disparaître cette impression. Permettez-moi seulement une autre question relativement aux prix de la Halle aux Grains de Winnipeg; est-ce que les règlements empêchent les membres d'acheter du blé à un prix plus élevé que le prix maximum du jour. Je ne me suis peut être pas fait comprendre très clairement; pouvez-vous, comme membre de la Halle aux Grains, acheter du blé et payer un prix plus élevé que le plus haut prix offert à la Halle aux Grains?—R. Aux élévateurs de campagne?

Q. Oui?—R. Absolument, nous pouvons payer $5 le boisseau si nous voulons.

Q. Maintenant, pouvez-vous acheter aux élévateurs de tête de lignes à un prix plus élevé que celui offert à la halle?—R. Bien, voici comment on achète le grain en pratique, notre vendeur ou acheteur, peu importe le nom que vous lui donniez, se rend sur les lieux et achète les reçus d'entrepôts lorsqu'on offre du grain en vente à un prix satisfaisant, mais dans notre cas nous n'achetons pas de grain, nous en avons à vendre. Nous nous présentons et vendons notre grain comme les autres.

Q. Il n'y a pas d'entente entre les membres dans le but d'empêcher qui que ce soit d'acheter à un prix plus élevé que celui de la halle?—R. Aucunement, nous payons ce que nous voulons aux élévateurs. Mais vous voulez peut-être parler du grain sur la voie.

Q. Voulez-vous nous expliquer ce que c'est?—R. Il s'agit de grain chargé dans des wagons sur la voie du chemin de fer.

Q. C'est ce que vous entendez par grain sur la voie?—R. Il s'agit de grain chargé dans un wagon placé sur la voie près de l'élévateur, et dans certains cas les fermiers le vendront là plutôt que de l'expédier pour la vente, ou lorsqu'il est entreposé de façon particulière, et alors toutes les compagnies sont supposées régler au prix du grain sur la voie.

M. Douglas:

Q. Et le prix sur la voie est le prix courant du marché?—R. Le prix sur la voie est le prix du marché pour ce jour, moins le courtage, c'est une vente à commission, et de cette façon il y a possibilité d'obtenir une prime. Si je comprends bien la chose, le règlement a pour but d'empêcher toute fraude ou malversation dans la vente du grain, parce que naturellement si le prix du marché atteint un tel point, rendu à un certain point vous ne pouvez payer que tant pour le grain.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Davidson:

Q. Avez-vous déjà porté plainte contre certains autres membres de halle qui payaient plus que le prix du marché?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que vous êtes justifiables d'agir de la sorte?—R. Si nous nous engageons à faire certaines choses nous-mêmes en faisant partie de la Halle aux Grains ou de toute autre organisation, nous avons l'intention d'obéir aux règlements tant que nous serons membres de ces associations, et lorsque nous ne voudrons plus nous y soumettre nous les abandonnerons, et nous nous attendons à ce que les autres agissent de même.

Q. De quelle façon procédez-vous lorsque vous constatez qu'on viole les règlements?—R. On peut porter plainte au Conseil de la Halle aux Grains.

Q. Et ils régleront la question avec le coupable?—R. Oui, mais je ne crois pas qu'on ait jamais réussi à trouver qui que ce soit coupable. Je ne me rappelle pas aucun de ces cas dans le moment.

Q. Je suppose qu'une petite remontrance suffit pour arrêter la chose?—R. Difficilement, je ne dirais pas cela—oh, oui, j'ajouterai que ce ne sont pas les règlements de la Halle aux Grains de Winnipeg, ce sont des règlements de l'Association des Marchands de Grain du Nord-Ouest.

Q. Existe-t-il une société de Marchands de Grain, en quoi consiste l'Association des Marchands de Grain du Nord-Ouest?—R. Ce n'est que la division des élévateurs de la halle.

Q. Avez-vous une organisation quelconque qui peut mettre ces règlements en vigueur?—R. Cette organisation a pris naissance il y a plusieurs années lorsque les compagnies d'élévateurs se sont entendues sur le prix à payer; cela se passait avant notre entrée dans le commerce, et on faisait circuler une liste de prix, ces compagnies.

Q. Les compagnies d'élévateurs?—R. Oui, mais comme je vous l'ai fait remarquer cet après-midi nous ne faisions pas partie de l'Association des Marchands de Grain du Nord-Ouest.

Q. Alors vous m'avez mal compris. Je vous ai demandé si vous aviez déjà porté plainte contre des marchands de grain qui offraient des prix plus élevés que ceux du marché et vous avez répondu dans l'affirmative?—R. Oui.

Q. Si vous ne faites pas partie de cette association quel effet peut avoir votre plainte?—R. Je ne suis pas certain que les Marchands de Grain du Nord-Ouest achètent le grain sur la voie. Les prix du grain aux élévateurs sont contrôlés par les Marchands de Grain du Nord-Ouest et celui du grain sur la voie par la Halle aux Grains, si je comprends bien la situation.

Q. Vous rappelez-vous avoir eu des difficultés avec la *Northern Grain Company d'Edmonton* et d'avoir protesté auprès de quelqu'un parce qu'ils offraient plus que vous?—R. Je ne me rappelle pas la chose—c'est probablement une des firmes dont nous nous sommes plaints.

Q. A qui porteriez-vous plainte dans un cas de ce genre?—R. Je ne suis pas absolument certain, vous voyez. . . .

M. Nesbitt:

Q. Ce serait à la Halle aux Grains, n'est-ce pas?—R. Je crois que c'est à la Halle aux Grains.

M. Davidson:

Q. Vous avez dit que la Halle aux Grains fixait les taux?—R. Les prix payés aux élévateurs de campagne.

Q. Vous avez dit que vous étiez libre de payer ce que bon vous semblait aux élévateurs de campagne?—R. Oui, il n'y a pas de doute que la Halle aux Grains de

[M. C. Rice-Jones.]

Winnipeg essaie de nous faire payer le même prix qu'elle, vu que les marchands de grain fixent le prix aux élévateurs de compagne, mais il s'agit d'une toute autre question lorsque nous en venons au prix du grain sur la voie.

Q. Et vous avez une entente avec les autres qui vous justifie de porter plainte?—R. Oui, parce qu'il s'agissait du prix du marché moins la commission.

Q. Je me demande en vertu de quel droit vous pouviez porter plainte si vous ne faisiez pas partie de l'association?—R. J'ai peut-être embrouillé la question en faisant entrer l'Association des Marchands de Grain du Nord-Ouest en scène à ce moment là; je voulais, lorsque vous avez commencé à parler de la Halle aux Grains de Winnipeg et des prix payés par les élévateurs, vous faire comprendre que la Halle aux Grains n'avait rien à faire avec les prix des élévateurs de campagne, et j'ai fait intervenir l'Association des Marchands de Grain du Nord-Ouest au cours de la discussion sur les prix du grain chargé sur la voie.

Q. Supposons pour faire la lumière sur cette question que la *Northern Grain Company* offrait un prix plus élevé pour le blé, peu m'importe que ce soit un prix plus élevé que celui du marché ou non...—R. (Interrompant) Dans quelle position?

Q. Je n'en sais rien, dans n'importe quelle position, à qui ou à quelle association pourriez-vous vous plaindre au sujet de leur conduite?—R. Si ces gens paient plus cher que l'élévateur nous ne nous plaindrons pas du tout, plus ils payeront cher mieux ce sera pour le fermier qui recevra plus pour son grain.

Q. Maintenant s'ils payaient plus cher pour les changements de grain sur la voie à qui porteriez-vous plainte?—R. A la Halle aux Grains de Winnipeg, je crois.

Q. Ils ont le contrôle de ce commerce?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Il y a donc une entente tous les matins au sujet du prix, n'est-ce pas?—R. La question se résume à ceci, c'est que le grain chargé sur la voie est payé un centin de moins que le prix du marché.

Q. Il y a une entente quant au prix du marché?—R. Oui, il y a entente, et voici la raison de cet état de choses; cette marge d'un centin par boisseau est le moins que l'on puisse exiger pour ces genres de transactions, et cette entente empêche les firmes malhonnêtes de vendre ce grain à une commission d'un quart de centin et de faire leur profit ensuite de quelque façon frauduleuse.

M. Davidson:

Q. Je désirerais savoir quelle est l'attitude de votre compagnie au sujet de la fixation du prix du blé cette année?—R. Cette année.

Q. Oui.

Le président:

Q. Vous n'avez pas d'objection à définir votre attitude?—R. Aucunement, notre compagnie s'est déjà prononcée à ce sujet; nous sommes d'avis que le gouvernement devrait vendre toute la moisson au meilleur prix possible, et ensuite fixer le prix d'après les résultats obtenus, et ainsi éliminer toute spéculation.

M. Davis:

Q. Est-ce sur le principe de la coopérative australienne?—R. Oui, c'est cela, nous croyons que cela permettrait de vendre la récolte au prix du marché mondial, quelque soit ce prix, et ainsi d'éliminer la spéculation qui fait baisser les prix à l'automne, et qui les fait monter au printemps lorsque tout le grain est entre les mains des spéculateurs.

[M. C. Rice-Jones.]

Q. Vous êtes vous renseigné sur le principe de la coopérative australienne?—R. Non, je ne suis pas au courant de la chose.

M. Sinclair:

Q. Permettez moi de vous poser une question au sujet de l'achat du grain à l'élévateur, j'imagine que vous n'achetez pas seulement de vos membres?—R. Non, nous achetons de nos actionnaires et de tous ceux qui veulent faire affaires avec nous.

Q. Si le vendeur n'est pas un actionnaire vous achetez de lui quand même au comptant ou sur consignation?—R. Oui.

Q. Et s'il désire vendre son grain il peut le faire au prix du marché?—R. Oui, le fermier qui n'est pas actionnaire peut faire les mêmes transactions avec nous au sujet de son grain que celui qui est actionnaire.

Q. Quel pourcentage du prix du marché avancez-vous au fermier qui vous livre son grain sur consignation?—R. Nous lui avançons de 75 à 85 pour 100 du prix du marché et, si les récoltes se sont faites dans de mauvaises conditions, nous ne lui avancerons peut-être pas plus de 70 pour 100 parce qu'il y a danger que le grain soit humide et, si le marché est ouvert et qu'il y a fluctuation dans le cours du marché nous ne lui avancerons probablement pas plus de 65 pour 100 à cause des surprises possibles du marché.

Q. Vous ne gardez qu'une proportion suffisante pour vous protégez?—R. Oui, pour nous protéger.

Q. Et en vendant sur consignation, qui est-ce qui décide du moment où l'on doit vendre le grain?—R. Le fermier.

Q. Le fermier lui-même?—R. Absolument, nous vendons d'après ses instructions.

Q. Maintenant, est-ce que les fermiers, qui ne sont pas actionnaires et vendent leur grain à vos élévateurs au comptant, sont libres de faire affaires avec vos concurrents?—R. Oh, entièremnt. Il y a jusqu'à six élévateurs à certains endroits.

Q. Il y a de la concurrence ailleurs aussi?—R. Oui, je crois que sur les 320 localités où nous avons des élévateurs, il y a peut-être quinze localités—

Q. (L'interrompant): Cela n'est rien.—R. (Continuant) —peut-être de quinze à vingt endroits où nous sommes les seuls en affaires.

Q. De sorte que lorsqu'un fermier vous vend son grain au comptant, il est certain de faire aussi bien chez vous que n'importe où ailleurs?—R. Oui. J'ajouterai que nous payons le même prix aux endroits où nous sommes les seuls qu'aux endroits ou nous avons de la concurrence.

Q. Vous n'avez qu'un seul prix?—R. Nous n'avons qu'un seul prix. Maintenant, j'aimerais à en finir avec la question de la taxe de guerre.

M. Nesbitt: Vous nous avez dit ce qu'il en était.

M. Sinclair: Nous l'avons interrompu à six heures.

M. Vien:

Q. Vous pourriez terminer cela en quelques mots.—R. Voici ce qui en est, notre compagnie a pu épargner 31 pour 100 par le fait que nous pouvions faire entrer le chiffre de notre taxe de guerre dans les déboursés de l'année suivante.

Maintenant nous avons calculé quels profits en retirerait une compagnie dont le capital versé est d'un million et la réserve d'un demi-million et dont les affaires sont prospères. Nous avons calculé que les profits atteindraient le chiffre de $750,000 une année....

Le président:

Q. Il vous faudrait être dans le commerce du grain pour faire de tels profits?—R. Puis un million l'année suivante et un million deux cent mille la suivante.

[M. C. Rice-Jones.]

M. NESBITT: Il ne s'agit pas d'un genre de commerce qui m'est connu?—R. Et un million deux cent mille l'année suivante, et il en résulte que cette compagnie payerait un total de un million sept mille quatre cent cinquante-trois dollars. Maintenant si on leur permet de porter leur taxe de guerre au compte des déboursés, l'année suivante ils payeront $1,564,524....

Le président:

Q. Dans ce cas, si les choses sont telles que vous dites, ils ne seront pas obligés de payer de taxe de guerre du tout, car si on enlève la taxe de guerre des profits de l'année suivante, il ne restera rien comme profit, ils pourront tout garder pour eux-mêmes. Il pourrait se faire qu'après avoir payé taxe une année qu'on n'en paie plus jamais ensuite.

M. RICE-JONES: Je voudrais vous faire remarquer que la troisième année—la première année cette compagnie payerait une taxe de $161,000 sur des profits de $750,000; l'année suivante les profits atteindraient le million et la taxe ne serait que de $174,000, ou une augmentation de taxe de $13,000 sur une augmentation de profits de $250,000 et plus.

Q. En d'autres termes, plus leur taxe serait élevée, moins ils auraient à payer?—R. La troisième année, avec des profits de $1,200,000, ils payeraient $483,000 en taxe; mais la quatrième année avec les mêmes profits—$1,200,000—ils ne payeraient que $187,000 en taxe de guerre.

M. PRINGLE: Vous feriez mieux de discuter cela avec M. Bredner.

M. RICE-JONES: De cette façon, ils épargnent 55 pour 100 de leur taxe. Je prétends que ce système encourage les gens à faire de gros profits, parce que plus les profits s'élèvent, moins ils paient en taxe proportion gardée, et ainsi plus ils en gardent pour eux-mêmes.

Le PRÉSIDENT: Plus ils sont taxés, moins ils ont à payer. Si ces gens déduisent le montant total de leurs taxes et le porte au compte des déboursés de l'année suivante avant d'établir le montant des profits sur lesquels ils doivent payer taxe....

M. RICE-JONES: Je soutiens que la compagnie qui fait les plus gros profits, proportion gardée quant au capital versé et à la réserve, ne paie pas un aussi fort pourcentage de taxe que la compagnie qui fait des profits moins élevés. En ce qui concerne cette loi, je ne crois pas que ce cas y soit mentionné spécifiquement, mais c'est l'interprétation que l'on a faite de cette loi.

M. Pringle:

Q. Je suppose que vous n'avez pas profité de cette interprétation; vous avez payé vos taxes sur l'autre base?—R. L'interprétation de cette loi permet de ne pas payer taxe sur ce montant.

Q. C'est très bien, mais vous n'avez sans doute pas profité de cette exemption?—R. Nous avons payé en tenant compte de l'exemption, mais nous portons la chose à l'attention du comité, et nous prétendons que cela ne devrait pas être. Je crois que cela porte les gens à essayer de faire les plus gros profits possibles.

Q. Vous n'avez pas d'objection à déposer ce document. Cela pourrait être très utile.—R. Non, je le déposerai.

M. Sinclair:

Q. Vous avez compilé ces chiffres dans le but de montrer quelle différence cela pourrait apporter dans le coût de la vie.

Le PRÉSIDENT: Si cette déclaration est fondée, cette interprétation annule complètement les effets de la taxe de guerre.

[M. C. Rice-Jones.]

M. Sinclair:

Q. Avez-vous déposé ce document?—R. Non.

Q. Vous nous avez dit cet après-midi que vous aviez préparé un état établissant une comparaison entre le coût des excédents et le coût du pain et le coût d'achat de la farine. L'avez-vous déposé?—R. Non. Je l'ai en main (le montrant). Vous le trouverez dans mon témoignage sur les élévateurs, le département du courtage et celui des élévateurs de têtes de lignes, mais vous ne les trouverez pas de façon distincte, le tout est combiné.

Q. Est-ce que ça ne rendrait pas la chose plus claire si vous les déposiez séparément?—R. Non, il me faudrait simplifier la chose.

M. PRINGLE: Rendez-la plus simple et déposez-la.

M. Davidson:

Q. Vos actionnaires font-ils tous affaires avec vous?—R. Non.

Q. Il y a des exceptions?—R. Absolument.

Q. Est-ce que les fermiers qui sont membres de la *Grain Growers' Association* font affaires avec vous?—R. Non. Ils sont comme nos actionnaires. Certains d'entre eux font affaires avec nous, d'autres ne le font pas. Il y a évidemment un grand nombre de nos actionnaires qui sont membres de l'association.

M. Nesbitt:

Q. Ils ne sont pas obligés de vous vendre leur grain?—R. Non.

Le président:

Q. Ils sont libres?—R. Oui, ils sont libres.

M. Nesbitt:

Q. Ils peuvent faire comme bon leur semble?—R. Oui.

M. DAVIDSON: Avant d'appeler un autre témoin, je recommanderais que l'on prît les mesures nécessaires afin que chaque député reçoive une copie imprimée des procès-verbaux du comité. Apparemment, il n'y a que les membres du comité qui en reçoivent actuellement. Comme question de fait les rapports publiés dans les journaux n'induisent pas seulement en erreur, mais sont quelquefois erronés, et il est assez regrettable que le public soit obligé d'y puiser ses renseignements sans que les députés soient obligés de s'y renseigner.

M. NESBITT: Nous avons donné instruction pour en faire imprimer 500 copies, ce qui est un nombre suffisant pour en donner une copie à chaque député et sénateur.

M. DAVIDSON: Ils ne les reçoivent pas.

M. RICE-JONES: S'il y a d'autres renseignements que le comité désire, nous les lui fournirons.

(Le témoin est renvoyé).

Gaspard Le Moine est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Dites-nous qui vous êtes M. Le Moine?—R. Actuellement, je suis président de la compagnie "J. B. Renaud et Cie, Inc.," de Québec.

Q. Quand votre compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. En décembre 1917.

Q. Vous êtes dans le commerce des produits alimentaires?—R. Oui, dans les produits propres à l'alimentation.

Q. Le bœuf, l'agneau et le veau frais?—R. Oui, sur une petite échelle. Nous avons des aliments....

Q. (l'interrompant): On me dit que vous faites un gros commerce d'articles fabriqués avec du sucre, de sirop et de sirop d'érable?—R. Oui, nous vendons du sucre d'érable.

Q. Pouvez-vous produire un état de vos achats, disons l'an dernier, de la marchandise en main dans votre entrepôt au cours de la dernière année?—R. On ne m'a pas demandé ces renseignements, mais je peux me les procurer. Je peux fournir un état à la date de l'inventaire.

Q. Aviez-vous beaucoup de viande fraiche en main?—R. Non, très peu.

Q. Aviez-vous beaucoup de sirop d'érable?—R. Je crois que nous n'en avions pas du tout. C'était en septembre. Notre rapport annuel est publié en septembre—au 31 août.

Q. Quelle quantité de sirop d'érable avez-vous mis en entrepôt pendant la saison de production? Donnez-nous cela en chiffres approximatifs, à deux ou trois mille gallons près?—R. Je crois que nous en avons acheté environ deux ou trois mille gallons.

Q. Est-ce tout?—R. Oui, ce n'est pas une grosse quantité.

Q. Je croyais que vous achetiez tout le sirop d'érable fabriqué dans la région?—R. Oh, non, nous en achetons très peu.

Q. Deux ou trois mille gallons?—R. Environ deux mille gallons, je crois. Pas plus que cela.

Q. L'avez-vous tout vendu?—R. Nous l'avons fabriqué.

Q. Qu'avez-vous fabriqué avec?—R. Un sirop composé—ce qu'on appelle un "sirop de table". Je ne saurais vous donner les chiffres exacts, mais c'est ce qu'on en a fait.

Q. Parlez-nous des fraises?—R. Elles ne sont pas encore mûres.

Q. Parlez-nous de l'an dernier?—R. Nous avons eu une assez bonne saison pour les fraises l'an dernier.

Q. Avez-vous acheté toutes les fraises de la région de Québec, et même jusqu'à une centaine de milles de la ville de Québec?—R. Non. Je crois que nous avons acheté environ le cinquième de la quantité récoltée aux environs de Québec et sur l'île d'Orléans. Ce sont les seuls endroits.

Q. Combien les avez-vous payées?—R. Vous voulez dire le prix que nous avons payé.

Q. Oui.—R. Je crois que nous avons payé dix ou douze cents.

Q. Combien les avez-vous vendues?—R. Nous ne les avons pas vendues. Nous en avons fait des confitures.

Q. Bien, je suppose que vous avez le droit de faire cela?—R. Je le crois; tout le monde le fait.

Q. Je suppose que cette pratique a pour effet de faire payer le consommateur de Québec plus cher pour ses fraises?—R. Bien, je ne sais pas si on peut attribuer cela au fait que nous achetons des fraises. Je crois que cette pratique a plutôt pour effet de faire augmenter la récolte de beaucoup, car les horticulteurs sont certains de trouver un marché pour leurs fraises. Si l'année est mauvaise, par suite de grandes chaleurs, ils sont quand même certains de leur marché; nous nous entendons avec les producteurs au cours de l'hiver, et ceux-ci étant certains d'écouler leurs marchandisees en produisent en conséquence.

Q. Puis vous en faites des confitures?—R. Oui, des confitures.

Q. Et vous vous servez de ce sirop d'érable.... R. (l'interrompant): Des confitures et du sirop. Nous nous servons du sirop d'érable pour fabriquer ce que nous appelons un "sirop de table"..

[M. Gaspard LeMoine.]

Q. Vous avez un entrepôt frigorifique?—R. Pour notre propre usage.

Q. Pas pour l'usage du public?—R. Non, pas pour l'usage du public.

Q. Et vous approuvez cette manière d'agir?—R. Oui.

Q. Voulez-vous me laisser voir un état de vos profits de l'an dernier?—R. J'ai en main un état de nos profits depuis 1914.

Q. Je constate que vos profits bruts ont été de $430,898.83?—R. Oui.

Q. De ces profits vous avez porté $13,325.25 au compte de la réserve; $15,471.47 au compte de la dépréciation; $211,869.29 au compte des émoluments, salaires et autres déboursés; $13,939.93 au compte des pertes; $106,977.51 pour la taxe de guerre; et $69,317.28 en profits nets. Quel est le montant de votre capital versé?—R. Le capital est d'un million et demi—un million six cent mille et plus.

Q. Ce capital est-il entièrement versé?—R. Entièrement versé.

Q. En espèces?—R. En espèces.

Q. On a souscrit et payé en actions privilégiées la somme de $1,050,000?—R. Oui.

Q. Actions ordinaires souscrites et payées, $500,000?—R. Oui.

Q. Cela vous donne $1,550,000; solde des profits et pertes au 31 août 1918, $70,-571.66. Ainsi vous avez un capital de $1,620,571.66?—R. C'est bien cela.

Q. Votre compagnie est-elle constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Sous l'autorité des lois de la province de Québec?—R. En vertu de lettres patentes.

Q. Sous l'empire de la Loi des compagnies à fonds social?—R. Oui.

Q. L'item des émoluments, salaires et autres déboursés, soit $211,869.29 semble être très considérable. Etes-vous le président de la compagnie?—R. Oui.

Q. Quel est votre salaire?—R. $15,000.

Q. Comme président?—R. Oui.

Q. Et que retirez-vous comme gérant général?—R. Je ne retire rien comme gérant général. Je voudrais bien trouver quelqu'un pour prendre ma place, et je lui donnerais $15,000.

Q. Avez-vous des fils qui travaillent avec vous?—R. J'en ai un.

Q. Retire-t-il un autre $15,000?—R. Non.

Q. Combien touche-t-il?—R. $1,200.

Q. Ce doit être un jeune homme?—R. Non, il peut avoir 35 ou 36 ans.

Q. Vous ne semblez pas donner une bien grande valeur à ce fils? Je suppose que vous lui payez tout le salaire qu'il mérite?—R. Non, c'est un bon garçon, mais il ne nous aide pas beaucoup. C'est un bon enfant.

Q. Qui touche ensuite le plus gros salaire? Vous touchez $15,000?—R. Mon associé, M. Chateauvert, $15,000, la même chose que moi.

Q. Vous êtes les deux seuls à toucher de gros salaires?—R. Oui.

Q. Qui vient ensuite?—R. Je pourrais vous dire, si vous voulez me le permettre, que je fais ce travail depuis 1870.

Q. Je ne quitterais jamais ce poste, puisque votre associé et vous pouvez retirer des salaires de $30,000, et réaliser de bons profits sur vos placements? Je ne vois pas pourquoi vous devriez quitter ce poste?—R. Mais je suis âgé de 71 ans.

Q. Nous avons en salaires un montant de $31,200. Quels autres salaires payez-vous?—R. Bien, trois chefs de divisions.

Q. Quels salaires retirent-ils?—R. Ils touchent de trois à quatre mille dollars, ou quatre mille cinq cents dollars.

Q. Nous dirons qu'ils touchent ensemble $12,000?—R. Oui.

Q. Quels autres salaires payez-vous?—R. Et, outre cela, ils retirent un certain pourcentage de profit, ce qui leur donne quelque chose. Puis il y a 85 commis dans cet établissement.

M. Nesbitt:

Q. Commis ou manœuvres?—R. Je veux dire des commis. Nous avons en tout de cinq à six cents manœuvres à certains moments de l'année.

[M. Gaspard LeMoine.]

Q. Cela fait $43,200 à même vos $211,869?—R. Oui.

Q. Vous êtes un homme d'affaires?—R. Je voudrais trouver quelqu'un pour prendre ma place.

M. Pringle:

Q. Vos profits nets sur les ventes ont été de $69,317.28. Vos profits provenant d'autres sources ont atteint un total de $107,866.88, soit en tout un total de $177,184.16. C'est un profit net?—R. C'est le revenu net de l'année.

Q. Balance à votre crédit, au 31 août 1917, $177,710.17. Vous avez reporté cette balance. Profits nets sur les ventes $69,317.28; autres revenus $107,866.88, faisant un total de $294,894.33, réparti comme suit: vous avez porté au crédit de votre associé la somme de $117,000.—R. Vous voyez que c'était la première année de l'existence de la compagnie, et l'on a balancé les livres de l'ancienne avec ceux de la nouvelle, et la vieille compagnie a vendu à la nouvelle et les livres ont alors été balancés.

M. Vien:

Q. La nouvelle a payé $117,000 à l'ancienne compagnie?—R. Non, elle a payé bien plus que cela. La compagnie était composée de M. Chateauvert et de moi-même, et la nouvelle compagnie nous a payé $1,600,000.

M. Pringle:

Q. Vous avez payé un dividende de six mois de sept pour cent, ou vous avez payé un dividende de trois mois à sept pour cent—cela fait 14 pour cent?—R. Oh! non, non—6 mois à 7 pour 100 par année sur les actions privilégiées. C'était 3½ pour 100.

M. Nesbitt:

Q. Un dividende semi-annuel?—R. Un dividende semi-annuel sur un million cinquante mille dollars.

M. Vien:

Q. Un dividende de six mois?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Au taux de 7 pour 100 par année?—R. Oui.

Q. Puis vous avez payé un dividende trimestriel—un dividende de trois mois?—R. Oui, ce dividende a été déclaré mais il n'a pas été payé, parce que nous ne payons les dividendes que semi-annuellement; mais on a réservé le montant nécessaire, de façon à l'indiquer au compte des profits de cette année-là, parce que les dividendes sont payés au mois de décembre et notre exercice se termine le 31 août.

Q. Avez-vous vos lettres vous constituant en corporation?—R. Non.

Q. Quand cette compagnie a-t-elle été constitné en corporation?—R. Le 1er décembre 1917, ou à la fin de novembre.

Q. Cette compagnie a continué les affaires de LeMoine et Chateauvert?—R. La compagnie était celle de J. B. Renaud, enregistrée.

Q. Et la compagnie a pris les affaires en mains?—R. Oui.

Q. A-t-elle payé en argent ou en actions?—R. Elle a payé en argent.

Q. C'est-à-dire que vous avez augmenté le nombre de vos actionnaires et les derniers venus ont payé leurs actions en argent, puis vous avez acheté la vieille compagnie?—R. Oui. Les actionnaires sont pratiquement nous-mêmes et quelques-uns de nos commis.

[M. Gaspard LeMoine.]

Q. De sorte que ce n'est qu'un transport de l'un à l'autre?—R. Non.

Q. Il n'y a pas eu d'argent de payé?—R. La transaction a été faite à l'aide d'argent. Nous nous sommes adressés à la banque qui nous a prêté l'argent, et on a souscrit les actions.

Q. Mais quelle était le but de cette transactionæ Vous semblez avoir très bien réussi avec la compagnie enregistrée?—R. Mais je me faisais vieux, et mon associé est âgé de sept ans plus que moi, et la seule manière de continuer les affaires était de constituer la compagnie en corporation, autrement, la chose n'aurait pu être réglée par les successions des différentes parties. Il aurait fallu faire la division.

Q. Mais je veux en venir à l'évaluation. Pensez-vous que le montant de ce capital-actions soit la juste valeur de cette ancienne compagnie?—R. Oui, en entier. Nous n'avons pas tenu compte de bien des petites choses qui n'avaient pas beaucoup de valeur.

Q. C'est à vous d'en juger.—R. Oui.

Q. L'estimation représentait la valeur des actions privilégiées et ordinaires?—R. C'est cela.

Q. Etait-ce une estimation matérielle?—R. C'était une estimation de tous les biens meubles faits par des personnes compétentes.

Q. Avez-vous fait faire cette estimation par une société d'experts priseurs ou par des particuliers?—R. Par des particuliers qui font des estimations pour les compagnies d'assurances dans Québec.

Q. Vous devez avoir cette estimation faite par cette société d'experts priseurs quel que part?—R. Oui, je crois que je l'ai.

Q. L'avez-vous ici?—R. Non, je ne l'ai pas ici. Je suis tout aussi intéressé dans la diminution du coût élevé de la vie que qui que ce soit. Vous voulez une copie de l'estimation de mes propriétés immobilières?

Q. Oui. Vous pourriez envoyer l'original?—R. C'est très considérable.

Q. On vous la retournera.—R. Il y a beaucoup de documents. Nous sommes les propriétaires de toutes nos propriétés, et tout a été estimé—les constructions en briques et en bois.

Q. Vous méritez certainement beaucoup d'éloges pour le succès que vous avez obtenu dans vos affaires?—R. Je n'ai rien à cacher.

Q. Pensez-vous avoir fait des profits extraordinaires?—R. Non.

Q. Quelle comparaison établissez-vous entre ces profits et ceux que vous réalisiez avant de constituer cette compagnie en corporation?—R. Il n'y a que neuf mois de cela. C'est un bien petit profit.

Q. Ce n'est pas trop mal. Vous réalisez un profit net de $177,184 sur un capital d'environ $620,000?—R. Sans doute, cela ne provient pas en entier des ventes. Cela provient aussi de nos propriétés.

Q. De vos revenus, etc.?—R. Oui.

Q. Cela représente plus de 20 pour 100?—R. Non.

Q. $177,000?—R. Sur quoi?

Q. Sur un million et quelque chose?—R. Bien, je prétends que la proportion du profit ou capital n'a rien à faire avec le coût élevé de la vie. Ce que le consommateur paie, c'est la proportion qui existe entre le profit et le chiffre d'affaires. Ce que l'acheteur me donne comme profit, c'est la différence entre le prix qu'il paie et ce que la chose me coûte, y compris les frais de vente.

Q. Vous avez tous les mêmes arguments, les fabricants et les marchands de grain?—R. Je crois que c'est un argument juste. Prenez le cas d'un homme qui possède un gros capital, il ne travaille pas du tout, il réalise de petits profits, et il vend probablement plus cher, et le consommateur paie plus cher que dans le cas d'un jeune homme actif qui emprunte de l'argent d'une banque et fait beaucoup d'affaires. Il achète beaucoup et vend beaucoup au consommateur, et c'est un avantage pour le consommateur.

[M. Gaspard LeMoine.]

Q. Vos ventes totales ont atteint le chiffre de $8,263,833, et votre pourcentage sur le chiffre d'affaires a été de ·839?—R. Moins de un pour cent. C'est le chiffre d'affaires qui fait tout, et c'est un commerce de petites ventes. Ce n'est pas de l'exportation.

M. Nesbitt:

Q. Où demeurez-vous?—R. Dans le vieux Québec.

Q. Je ne savais pas qu'il y avait à Québec des personnes ayant autant d'argent? —R. Les personnes qui viennent chez nous sont surprises de voir mon établissement.

M. Pringle:

Q. Avez-vous déjà acheté du veau?—R. L'éternelle question du veau. Nous achetons du veau, parfois.

Q. La question du veau semble nous être venue avant vous, d'une manière ou d'une autre?—R. Oui.

Q. La question a été posée ici avant la venue du témoin?—R. Oui.

Q. Combien avez-vous acheté de veau dans la campagne de là-bas?—R. Nos hommes ont rendu témoignage à ce sujet en cour, à Québec. Nous n'en achetons qu'une petite quantité.

Q. Que faisiez-vous en cour?—R. Nous nous défendions.

Q. Pourquoi vous défendiez-vous?—R. Pour violation de la loi du commerce.

Q. Il semble que quelqu'un a porté des accusations contre vous aux termes du Code criminel?—R. Oui.

Q. Et vous vous défendez?—R. Oui.

Q. Quelle a été l'accusation portée contre vous?—R. On cherche des preuves et on n'a pas encore réussi à en trouver.

Q. Pensez-vous qu'ils espèrent en trouver ici?—R. La chose se peut, mais je ne crois pas qu'ils réussissent. J'ai étudié la loi avant de me lancer dans les affaires.

Q. De sorte que vous étiez bien préparé?—R. Oui, je le pensais.

Q. Parlez-vous de ce veau. Comme vous le dites, votre réputation d'acheteur de veau semble être arrivée ici avant vous?—R. Bien, que puis-je dire.

Q. On dit que vous salez tout le veau qu'il y a dans cette région?—R. Nous avons de petites quantité de veau, si on les compare à celles du jambon.

Q. J'ai entendu dire que vous aviez acheté du veau à peine âgé de deux jours?—R. Bien, s'il me faut raconter cette histoire, un de nos gérants a acheté du veau, mais il pouvait bien être âgé de plus de deux jours.

Q. Vous ne vouliez pas tuer le pauvre veau?—R. Non, il ne l'a pas tué, mais lorsque ce veau a été acheté, l'inspecteur du service d'hygiène est venu à la fabrique et nous dit qu'il pensait que ce veau était trop jeune.

Q. Que pensiez-vous du veau de deux jours?—R. Je n'ai pas dit que c'était du veau de deux jours.

Q. J'ai entendu dire que c'était du veau de deux jours?—R. Ce n'est pas du veau de deux jours. Il pouvait avoir deux ou trois semaines. Il était mêlé.

Q. Il pouvait bien y avoir un jeune veau parmi ce mélange. L'inspecteur est venu chez nous et nous a dit: "Vous avez dans cet entrepôt du veau qui n'a pas l'âge requis par la loi."

Q. Quel est l'âge requis par la loi?—R. Trois semaines. J'ai répondu que s'il s'en trouvait, je ne voulais pas de cette sorte de marchandises et de le prendre, et, de son propre aveu, lorsqu'il a rendu témoignage à Québec, il a dit que nous avions très bien agi à son égard. Je puis vous produire son témoignage, si vous le voulez.

Q. Quel serait le but d'acheter du veau qui n'aurait pas l'âge voulu par la loi? —R. Ce n'est pas moi qui ai acheté le veau, et la chose a été faite à mon insu et à l'insu de mon associé et du bureau de direction. La chose a été faite sans notre consentement.

Q. Quel serait votre but en achetant de ce veau?—R. Du veau de deux ou trois semaines ne serait d'aucune valeur. L'homme qui l'a acheté, (comme je vous lai dit, ce nest pas du veau de trois jours, il a pu s'en trouver)...

Q. Une partie de ce veau n'avait pas l'âge requis par la loi?—R. A ce que je comprends, oui.

M. Vien:

Q. Quel est le nom de cet homme?—R. Joseph Amyot.

M. Pringle:

Q. Etait-ce un de vos acheteurs?—R. C'était le chef de la division de l'approvisionnement.

M. Nesbitt:

Q. Ont-ils mis ce veau en conserve?—R. Non, on en a fait du saucisson de Boulogne. On l'a acheté probablement pour cela.

Q. De quoi est fait le saucisson de Boulogne?—R. De veau et de bœuf.

M. Pringle:

Q. Et du pain, ou du grain quelconque?—R. Certaines sortes de céréales.

Q. Vous avez aussi un espèce d'établissement de paquage?—R. Dans une bien petite mesure. Nous faisons du saucisson de Boulogne, et nous cuisons le jambon et le bacon pour le commerce du pays, et non pour l'exportation.

M. Reid:

Q. Mettez-vous en conserve du poulet ou du veau?—R. Nous ne mettons en conserve que des fruits.

M. Pringle:

Q. Revenons au sirop...

M. Vien: (l'interrompant):

Q. Je crois que ce serait vous rendre justice si vous nous envoyiez le témoignage de cet inspecteur?—R. Oui, je l'ai offert à M. Pringle—

M. Pringle:

Q. Je serais très heureux de l'avoir?—R. Cet inspecteur nous était plutôt antipathique, vous voyez, mais il a dit que les choses avaient été bien faites.

M. Vien:

Q. Vous n'avez pas ce témoignage sur vous?—R. Non, il n'a pas encore été copié.

M. Pringle:

Q. Nous ne voulons rien faire qui ne soit pas juste pour vous?—R. Je le comprends et je veux vous donner tous les renseignements qui peuvent vous aider à diminuer le coût de la vie.

Q. Avez-vous acheté tout le sirop qui se pouvait fabriquer?—R. Nous n'avons pas acheté beaucoup de sirop, ce n'est rien du tout.

Q. Avez-vous donné des contrats pour les fraises, pour toute la récolte dans cette région?—R. Non, nous avons donné des contrats pour environ un cinquième, je crois.

[M. Gaspard LeMoine.]

Q. Où va le reste de ces fraises; sont-elles envoyées ailleurs?—R. Elles viennent sur le marché de l'endroit, et il y a une autre compagnie qui fabrique des conserves. La *Quebec Preserving Company* fait un certain chiffre d'affaires et elle achète autant que nous.

Q. De grandes quantités de fraises nous sont envoyées des endroits étrangers. Il y a de la concurrence pour le commerce des fraises tout comme dans tout autre commerce, ou ne dépend-on que de la récolte du pays?—R. Les habitants de l'île nous vendent et vendent aussi à Létourneau et à l'autre fabrique de conserves de fruits et sur le marché vendent aux gens de deux à dix boîtes pour faire leurs confitures.

Q. Chez-vous, la saison des fruits vient plus tard que celle de l'ouest d'Ontario?—R. Oui.

Q. Vous achetez les fraises de l'ouest avant les fraises de la région?—R. Oui, nous en recevons actuellement.

Q. De sorte qu'il y a toujours des fraises sur le marché, et il serait impossible à un homme de contrôler le marché?—R. Nous ne pouvons pas le contrôler. La saison des fraises est trop courte, nous ne pouvons pas suffire.

Q. J'aimerais savoir de quoi vous êtes coupable?—R. On a essayé de le trouver à Québec, et on n'a encore rien trouvé.

M. PRINGLE: Je n'ai encore rien trouvé, et je pensais que vous me le diriez peut-être.

Q. Pensez-vous que le fait d'acheter la récolte de fraises à l'avance affectera le prix du marché, connaissant les conditions du marché à Québec comme vous les connaissez, et le marché du pays?—R. Je ne le crois pas, même si nous achetions la récolte pour trois ou quatre années à l'avance. On fait une récolte considérable. Le gouvernement encourage tout le monde à faire de grandes récoltes, et si nous n'achetions pas la récolte, les cultivateurs ne récolteraient pas de fraises.

M. Pringle:

Q. S'ils ne savaient pas qu'ils ont un marché assuré, ils ne cultiveraient pas les fraises?—R. Non.

M. Vien:

Q. Vous ne pensez pas que ce que vous avez fait ait pu réduire la quantité des fraises qui sont vendues sur le marché?—R. Je ne le crois pas.

M. Nesbitt:

Q. Combien payez-vous pour les fraises, dites-vous?—R. Nous payons douze cents.

Q. A la fabrique?—R. Au point d'expédition.

M. PRINGLE: Je n'ai plus rien à vous demander. Je crois que vous avez rendu un bon et juste témoignage sur l'état de vos affaires.

Le TÉMOIN: J'ai fait de mon mieux.

M. Pringle:

Q. Vous pourriez donner à ce comité, si vous le pouvez, les recommandations ou les renseignements qui vous viennent à l'idée et qui sont de nature à diminuer le coût de la vie?—R. Il n'y a qu'une chose que je n'aime pas, et ce sont les actions majorées. Je crois que les actions majorées sont une des causes du coût de la vie.

Q. Vous avez dû lire quelque chose sur la *Dominion Textile Company*?—R. On m'a demandé de souscrire des actions dans des compagnies qui avaient des actions majorées, et j'ai toujours refusé de le faire.

[M. Gaspard LeMoine.]

M. Nesbitt:

Q. Combien avez-vous payé pour votre sirop?—R. Ce printemps?

Q. Oui?—R. De $1.70 à $2.

Q. A commission?—R. Oui.

Q. Vous avez dit, en commençant, que vous mélangiez le sirop. Je croyais que la loi le défendait?—R. Non, j'ai dit que nous en faisions du sirop. Nous ne le vendons pas pour du sirop d'érable. Nous le vendons pour du sirop composé, appelé sirop de table.

Q. Vous ne le vendez pas pour du sirop d'érable?—R. Non, le mot érable n'apparaît pas sur les bouteilles; cela serait une violation de la loi.

Q. Vous faites un mélange et vous le vendez pour du sirop de table?—R. Un sirop de table.

M. Pringle:

Q. Avec quoi le mélangez-vous, du sucre brun et autre chose du même genre?—R. Du sucre granulé.

M. Reid:

Q. Combien avez-vous vendu votre sucre d'érable cette année?—R. Nous n'achetons pas beaucoup de sucre d'érable. Nous l'avons acheté à commission pour le compte d'une compagnie américaine.

Q. Vous l'avez acheté à commission?—R. Nous l'avons acheté à commission.

Q. Combien l'avez-vous vendu, combien la livre?—R. Nous ne l'avons pas vendu parce que nous l'avons acheté à commission.

M. Pringle:

Q. Combien l'avez-vous payé et quelle a été votre commission?—R. Une commission de trois huitièmes de cent, et il nous fallait payer nos dépenses à même cette commission.

Q. Combien avez-vous payé?—R. De 27½ cents à 30 cents.

M. Reid:

Q. Votre commission a été de trois huitièmes de cent la livre?—R. Oui, cela comprenait nos dépenses. Cela couvrait tout.

M. Nesbitt:

Q. En avez-vous acheté une quantité considérable?—R. Environ un million de livres, cette année.

M. Pringle:

Q. Il y a une grande différence avec ce que l'on payait il y a quelques années. Vous pouviez acheter ce sucre pour huit ou neuf cents la livre?—R. Huit ou neuf cents était un très beau prix. Tout le sucre, ou du moins la plus grande partie, va aux États-Unis.

M. Vien:

Q. Il ne s'en fait pas une grande exportation en Europe?—R. Depuis la guerre le gouvernement en a pris une bien grande quantité, mais nous n'avons pas acheté

[M. Gaspard LeMoine.]

pour le compte du gouvernement. Nous ne faisons pas affaires avec le gouvernement. Nous l'avons acheté pour les Etats-Unis.

Q. J'étais sous l'impression que vous aviez ramassé un million de livres de sucre dans ce district?—R. Il y en a plus que cela, environ cinq millions.

Q. Vous avez offert un gros prix. Votre explication est très raisonnable?—R. D'autres ont acheté après nous et ont payé plus cher que nous, mais il leur est resté dans les mains.

Q. Vous avez acheté vous-même à commission et vous avez demandé une commission de trois-huitièmes de cent la livre?—R. Oui.

Q. C'est un commerce absolument légitime, je crois?—R. Oui.

Q. Nous avons entendu dire, ici, dans ce comité, que vous gardiez de grandes quantités de viande dans votre entrepôt et que vous la laissiez se corrompre, est-ce vrai?—R. Il n'y a jamais eu, à ma connaissance, une livre de viande qui se soit corrompue dans notre établissement; la seule difficulté que nous ayons eue vient du veau.

Q. Qui invente ces histoires?—R. Je ne le dis pas.

Q. Pouvez-vous trouver une explication quelconque de cette histoire?—R. La seule chose qui soit sortie de ce magasin, c'est du veau; bien des choses ont été détruites, mais elles nous étaient arrivées en mauvais état et nous l'avons donné aux sœurs pour qu'elles en fassent du savon.

Q. Mais rien de ce qui arrive à votre établissement en bon état?—R. Rien de ce qui est arrivé à notre entrepôt frigorifique en bon état n'en est sorti en mauvais état.

Q. Rien de ce genre ne s'est corrompu et a été perdu?—R. Pas une seule livre.

Q. Il est arrivé que vous ayez reçu des marchandises que vous avez jugées en mauvais état à leur arrivée et, vous les avez refusées et vous les avez données aux sœurs pour qu'elles en fassent du savon?—R. Oui, la quantité semblait si petite. Nous avons au cours de la chaude saison eu 11 porcs qui étaient en mauvais état, et c'est tout.

Le témoin est remercié.

M. Hugh Thomson est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Où demeurez-vous?—R. A Moosejaw, Saskatchewan.

Q. Quelle est votre occupation?—R. J'ai vendu ma ferme en 1913, je ne suis pas pratiquement un cultivateur à l'heure actuelle, bien que je m'intéresse à la culture.

Q. Depuis combien de temps n'êtes-vous plus un cultivateur?—R. Ma ferme est exploitée comme métairie depuis dix ans.

Q. Vous êtes un cultivateur retiré; certaines personnes appelle cela "un fermier fatigué"?—R. Dans un sens, c'est vrai.

Q. Dans le moment vous ne vous occupez pas de culture activement.—R. Non.

Q. Vous exploitez votre ferme comme métairie?—R. Oui.

Q. On me dit que vous pouvez donner à ce comité des renseignements sur le coût de la culture du blé?—R. J'ai préparé un état et je vais vous le donner ou vous le lire si vous le préférez.

Q. Donnez-le moi donc. (Le document suivant est remis).

[M. Gaspard LeMoine.]

Moosejaw, Saskatchewan, coût de production du blé:—

320 acres de terre à $75	$24,000 00
8 chevaux à $250 chacun	2,000 00
1 semoir	150 00
2 camions à $150	300 00
4 harnais à $75	300 00
1 lieuse	275 00
1 moisonneuse	100 00
1 râteau à foin	75 00
1 charrue double à disques	125 00
1 cultivateur	150 00
1 jeu de disques	125 00
1 jeu, herses traînantes	75 00
Autres petits instruments aratoires	200 00
Dépréciation sur $3,875 pour instruments et chevaux	387 50
	$28,262 50

Intérêt sur le capital à 7 pour 100	$ 1,978 37
Salaire payé à un homme pour l'année	1,000 00
Salaire du propriétaire	1,000 00
Cordes pour lieuse	100 00
Battage	500 00
Dépenses de maison	1,500 00
Total	$ 6,078 37

Ce que l'on peut récolter sur une ferme de 320 acres:

150 acres en blé à raison de 20 boisseaux à l'acre, 3,000 boisseaux	$ 2,000 00
50 acres en avoine à raison de 40 boisseaux à l'acre, 2,000 boisseaux à 0.50	1,000 00
Le reste de la ferme est en jachère d'été et en pâturage. Intérêt sur la ferme, matériel et instruments aratoires, et argent pour la corde à lieuse, battage, salaire et dépenses de maison	6,078 35
Profit du cultivateur	921 65

ou à peu près 3 pour 100 sur la mise.

Q. Cela après avoir obtenu votre subsistance?—R. Oui.

Q. De sorte que vous dites que vous pouvez récolter du blé à $2 le boisseau et retirer 7 pour 100 sur votre mise, prendre mille dollars de salaire, $1,500 pour votre subsistance et avoir encore un profit de $921.65?—R. Oui, pourvu que la moyenne de la récolte soit de 20 boisseaux à l'acre, mais dans bien des districts on n'obtient pas ce rendement.

Q. Comment faisiez-vous lorsque le blé se vendait à un dollar le boisseau, c'est alors que vous faisiez de l'argent, ce qui vous a permis de vous retirer?—R. Les instruments aratoires coûtaient moins cher, les salaires étaient moins élevés et le coût de la vie était moins élevé.

Q. Comme question de fait, autrefois vous pouviez faire de l'argent lorsque le blé se vendait $1 le boisseau?—R. Oui.

Q. Et avant la guerre vous vendiez le blé 80 cents le boisseau?—R. Oui, nous l'avons même vendu à 75 cents le boisseau et nous pouvions réaliser un assez bon profit.

[M. Hugh Thomson.]

Q. Et vous pensez que maintenant pour bien vivre, retirer un salaire de mille dollars, et réaliser un profit d'environ $1,000, et avoir $1,500 pour votre subsistance?—R. Oui, la chose peut se faire dans certains districts, mais si vous prenez un quart de section, les résultats ne seront pas aussi satisfaisants.

Le président:

Q. Il y a un grand nombre de personnes qui font la culture du blé dans l'Ouest et qui cultivent bien plus qu'une demi-section?—R. Oh! oui.

Q. L'estimation de l'installation que vous nous avez donnée est-elle suffisante pour vous permettre de cultiver plus que la moité d'une section?—R. Cela serait suffisant pour vous permettre de cultiver les trois quarts d'une section, mais si vous cultivez une étendue de terre plus grande que cela, il vous faudra avoir plus d'instruments aratoires.

Q. Que vous faudrait-il ajouter à cela pour vous permettre de cultiver toute une section de 640 acres?—R. Il vous faudra pratiquement doubler cela, il vous faudra deux lieuses, deux semoirs et deux machines de toutes les sortes, à moins que vous ne les remplaciez par des instruments de traction qui, à mon avis, ne sont pas encore aussi avantageux que les chevaux.

Q. C'est votre avis?—R. C'est mon opinion. Nous n'avons pas encore fait l'essai des plus gros, mais nous avons essayé les plus petits et nous ne les avons pas trouvés plus avantageux que les chevaux.

M. Nesbitt:

Q. Prenez le petit instrument de traction de 10 ou 12 chevaux-vapeur?—R. Il y en a qui donnent de bons résultats, quelquefois ils donnent de bien meilleurs résultats que les autres. Mais cette année, nous avons eu beaucoup de pluie et il nous a fallu mettre de côté un grand nombre de ces instruments pendant des semaines, entraînant ainsi une perte complète, tandis que si les travaux de la terre eussent été faits à l'aide des chevaux, vous auriez pu faire ces travaux pendant presque tout le temps que vous avez passé sur la ferme.

M. Reid:

Q. Comment obtenez-vous ce résultat de 20 boiseaux à l'acre, prenez la moyenne de la Saskatchewan, quelle est cette moyenne?—R. La plus forte moyenne qu'on ait obtenu dans la Saskatchewan a été de 19 boisseaux à l'acre, elle n'a jamais dépassé 19 boisseaux.

Q. Votre moyenne est alors un peu trop forte?—R. Oui.

Q. Votre moyenne pour la terre est également un peu trop forte?—R. Non, elle n'est pas trop forte s'il s'agit de bonne terre, mais il y a une grande étendue de terre actuellement en culture et que l'on n'aurait jamais dû séparer des ranches.

Q. Mais il y a beaucoup de bonne terre qu'il est possible d'obtenir pour moins de $75 l'acre?—R. Bien, vous ne pouvez pas obtenir de la terre réellement bonne à bien meilleur marché que cela.

M. Pringle:

Q. Dans la région située entre Regina et Moosejaw, le prix n'est pas beaucoup inférieur à $75 l'acre?—R. Et au nord de Moosejaw.

M. Davidson:

Q. Quelle étendue de terre aviez-vous, monsieur Thompson?—R. Une section et demie.

[M. Hugh Thomson.]

Q. Quand avez-vous vendu votre terre?—R. Je l'ai vendue l'été dernier, il y a eu un an ce printemps.

Q. Dans ce cas, votre dernière récolte a été celle de 1918?——R. J'ai donné la moitié de la récolte à celui qui l'a faite.

Q. Combien cette dernière récolte vous a-t-elle rapporté?—R. Pour ma dernière récolte, je crois que j'ai retiré $6,000.

Q. Pour votre moitié?—R. Oui, mais il m'a fallu fournir les semences et nourrir les animaux.

Q. Vous voulez dire que vous avez retiré $6,000 de la culture de 1,000 acres?—R. De 960 acres.

Q. Comme cela, vous ne retirez pas un gros profit de la valeur de votre terre?—R. C'est le meilleur rendement que nous ayons eu depuis quelques années.

M. Davis:

Q. Dans cet état, il y a des choses dont vous n'avez pas tenu compte et pour lesquelles vous n'avez pas donné de moyenne, par exemple, vous n'avez pas tenu compte des animaux qui ont été nourris dans vos prés?—R. Non, je n'en ai pas tenu compte.

Q. Et vous n'avez pas tenu compte de la valeur du fumier?—R. Nous ne tenons pas compte de la valeur du fumier.

Q. Vous n'avez rien mentionné dans cet état pour l'asurance?—R. Je sais que j'ai oublié bien des item.

Q. Vous n'avez pas mentionné les taxes ni le coût des semences?—R. Non.

Q. Quelle est la valeur de vos bâtisses? Vous n'avez parlé que de la dépréciation sur les instruments aratoires et les chevaux, etc., à combien estimez-vous les bâtisses sur votre ferme?—R. J'ai pensé que le montant que j'avais mis de côté pour la dépréciation pouvait comprendre tout cela.

Q. Quel salaire payiez-vous à un bon homme l'an dernier?—R. L'an dernier les salaires étaient d'environ $65 par mois.

Q. Vous admettez que le montant de $1,000 que vous avez indiqué dans cet état suffisait à payer le salaire et la pension?—R. Ce montant ne comprenait pas la pension, cette pension se trouvait comprise dans l'autre montant de $1,500 alloué pour les dépenses de maison; cela ne comprenait pas du tout la pension.

Q. Ce montant de $1,500 n'est réellement pas suffisant dans un cas de ce genre si vous comprenez la pension de cet homme.

Le président:

Q. Si vous exploitez votre terre en vous basant sur le principe de l'exploitation d'une industrie ordinaire ,cet état indique un profit de 15 pour 100 en récoltant du blé de cette qualité et à ce prix.

Le témoin est congédié.

FRANK JAMMES, est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. M. Jammes, vous êtes surintendant du comité coopératif de l'Association du Service civil?—R. Oui.

Q. D'après vos déclarations vous avez des griefs? Est-ce contre ce comité?—R. Non.

Q. Contre qui est-ce?—R. L'association des marchands détaillants.

Q. Quel est le caractère de vos griefs?—R. Je prétends que l'association des marchands essaie de nous empêcher d'obtenir des marchandises.

[M. Hugh Thomson.]

M. Nesbitt:

Q. Empêcher qui?—R. Le comité de la coopérative de l'Association du Service civil.

M. Reid:

Q. Possédez-vous un magasin?—R. Non.

Q. Qu'avez-vous?—R. D'après notre système, nous ne faisons que recueillir les commandes des employés civils, nous recueillons l'argent, puis nous allons chez les marchands de gros et nous achetons les marchandises que nous distribuons ensuite.

M. Davidson:

Q. Qui fait ce travail?—R. Les membres du comité.

M. Reid:

Q. Possédez-vous des voitures—des voitures de livraison—pour distribuer les marchandises?—R. Non, nous n'en avons pas.

Q. Qu'avez-vous?—R. Nous adoptons dans la plupart des cas le système de "payez et emportez". Nous avons nos bureaux au numéro 21 rue Rideau, et nous y recevons les marchandises.

Q. C'est pratiquement votre magasin, dans ce cas?—R. Bien, oui; bien que nous n'ayons pas de marchandises en magasin. Nous n'achetons pas les marchandises et nous ne les gardons pas en magasin en attendant de les vendre. Tout ce qui arrive chez nous est vendu avant que nous les recevions. De cette manière, nous ne perdons pas d'argent dans la perte des marchandises.

Q. Vous pensez que tous les employés civils à Ottawa confieront à votre bureau toutes leurs commandes?—R. Oui.

Q. Vous vous adressez au marchand de gros ou au commissaire, vous obtenez les commandes, les commandes individuelles et vous les apportez à votre bureau?—R. Oui.

Q. Comment faites-vous cela?—R. Nous mettons cela dans notre chambre.

Q. Il vous faut alors avoir des balances, etc., en cet endroit?—R. Nous n'avons rien acheté jusqu'ici nous demandant l'usage de balances, etc.

M. Davis:

Q. Vos marchandises sont toutes en boîtes, ou ce sont des marchandises de ce genre?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Qui a la direction de ce bureau?—R. J'y vois ordinairement moi-même.

Le président:

Q. Qui fait le travail d'emballage des marchandises?—R. Les membres du comité et tous les autres employés civils dont nous pouvons obtenir le concours.

Q. C'est une organisation volontaire?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Constatez-vous que cela nuit de quelque manière à l'accomplissement de vos devoirs réguliers?—R. Non.

[M. Frank Jammes.]

Le président:

Q. Quelles sont les heures de bureau de votre association?—R. A l'heure de midi, après cinq heures et dans la soirée.

Q. A quel endroit voyez-vous à votre correspondance?—R. Au bureau du n° 21 rue Rideau et chez-moi.

Q. Y a-t-il d'autres fonctionnaires dans cette association, outre vous-même?—R. De l'association?

Q. Oui?—R. Oh, oui.

Q. Quels sont les autres officiers de l'association?—R. J. C. O'Connor en est le président.

Q. Dans quel ministère se trouve-t-il?—R. Ministère des Postes.

Q. Expédie-t-il une partie quelconque des affaires de l'association au ministère des Postes?—R. Il n'a absolument rien à faire avec le comité coopératif. Il est le président de l'Association du Service civil.

Q. Ne nous mêlons pas ici. Prenez une chose à la fois. Prenez le comité coopératif du Service civil. Quels sont les autres officiers?—R. Les autres membres sont M. M. H. Hughes, du ministère de la Marine.

Q. Quelle position occupe-t-il dans votre comité?—R. Il est membre du comité.

Q. Seulement membre du comité?—R. Oui. Il n'y a d'officier que moi-même.

Q. Qui en est secrétaire?—R. Nous n'avons pas de secrétaire.

Q. Vous faites toute la correspondance?—R. Oui.

Q. Et vous percevez tous les montants?—R. Oui.

Q. Vous faites tout cela à votre résidence privée ou à votre bureau au n° 91 rue Rideau?—R. Oui.

Q. Vous n'expédiez pas une partie de vos affaires à votre bureau du ministère?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. A quel ministère travaillez-vous?—R. Le ministère des Postes.

Le président:

Q. Vous ne faites absolument rien de vos affaires au ministère des Postes?—R. Non.

Q. Je veux être bien franc envers vous, parce qu'on m'a dit que plusieurs employés civils consacrent plus de la moitié de leur temps aux affaires d la Coopérative de l'Association du Service civil, et c'est pourquoi je voulais que vous sachiez pourquoi je vous posais toutes ces questions?—R. Il y a tout simplement cela: je tiens à dire que lorsque nous avons fondé ce comité, plusieurs personnes venaient me voir à mon bureau et essayaient de me donner des commandes.

Q. Avez-vous pris des commandes dans votre bureau du ministère?—R. Oui. J'ai pris quelques commandes, lorsque ces commandes étaient toutes préparées; il s'agissait simplement de recevoir la commande, de toucher l'argent, d'initialer un reçu et de renvoyer l'homme à ses affaires, et je lui disais de ne pas revenir.

M. Davidson:

Q. Quelles sont vos fonctions au ministère des Postes?—R. Je suis employé dans la division des renseignements.

Q. Quel traitement touchez-vous?—R. Douze cents dollars actuellement; treize cents dollars après le 1er juillet, j'espère.

[M. Frank Jammes.]

M. Reid:

Q. Continuez-vous à prendre des commandes au ministère des Postes?—R. Non. Je n'ai pris que quelques commandes.

Q. Combien, environ?—R. Au plus une douzaine.

Q. Pendant combien de temps cela a-t-il duré? Combien de jours?—R. Bien, je ne puis pas le dire exactement. Je puis cependant vous dire que depuis que nous avons ouvert notre bureau au n° 91 rue Rideau, je n'ai pris absolument aucune commande à mon bureau.

Q. Cela a duré jusqu'à ce que vous ayez ouvert votre bureau rue Rideau?—R. Oui.

Q. Vous avez alors cessé de faire cela?—R. Oui. Absolument.

Le président:

Q. Laissez-moi vous poser encore une ou deux questions. Vous ne vendez des marchandises qu'aux membres de vottre association?—R. Aux employés civils seulement.

Q. Etes-vous en état de fournir aux membres de votre association tout ce dont ils ont besoin? Prenez une ligne quelconque—prenez les épiceries, par exemple?—R. Non, pas tout.

Q. Où pourront-ils se procurer le reste des marchandises que vous ne pouvez pas leur fournir?—R. Il leur faut les acheter dans les magasins.

Q. Dans ce but, alors, afin de satisfaire tous les besoins des membres de votre association, il est nécessaire qu'il existe des magasins de détail?—R. Oui.

Q. Pour le moment, vous ne voyez d'autre moyen de faire disparaître cette difficulté que celui d'avoir votre propre magasin?—R. Non, à moins que nous n'allions trouver un marchand de gros à qui nous donnerions nos commandes et qui nous fournirait les marchandises.

Q. Nous allons admettre, pour le moment, que vous puissiez aller chez un marchand de gros et placer vos commandes. Etes-vous actuellement en état de fournir aux membres de vottre association tout ce dont ils ont besoin dans cette ligne des épiceries, et aussi êtes-vous en état de les leur livrer?—R. Je crois que nous le pourrions.

Q. Vous pourriez vous procurer toutes ces sortes de marchandises et les leur livrer de la manière actuelle?—R. Je crois que nous le pourrions.

M. Nesbitt:

Q. Y compris les produits verts—R. Oui.

Le président:

Q. Et y compris les marchandises importées?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Comment obtiendriez-vous les fraises, les choux, la laitue et les autres marchandises de ce genre?—R. Il nous faudrait nous adresser à un marchand de gros de la place. Si nous pouvions trouver un marchand de gros qui nous fournirait toutes ces marchandises aux prix du gros, nous le pourrions.

Le président:

Q. En supposant que vous trouviez ce marchand, comment pourriez-vous réussir?—R. Nous affichons des listes donnant les prix des différentes marchandises, et nous agissons de cette manière.

[M. Hugh Thomson.]

Q. Si vous trouviez un marchand de gros?—R. Oui.

Q. Y a-t-il des marchands de gros ici qui le feraient?—R. Il y a deux marchands chez qui nous pourrions prendre nos marchandises ici. Cela comprendrait les produits verts comme vous dites.

M. Reid:

Q. Comment vos services sont-ils rémunérés?—R. Ils ne sont pas rémunérés. C'est une organisation absolument volontaire.

Q. Vous ne recevez aucune commision?—R. Non.

Q. Vous donnez simplement votre temps?—R. Oui.

Le président:

Q. Nous avons entendu ici-même, il y a quelque temps, une association coopérative protestant contre ce que vous voulez justement établir. La *Merchants' Consolidated Co-operative Association of Western Canada*, je crois, de Winnipeg, est venue protester devant ce comité. Elle est allée jusqu'à dire qu'elle croyait qu'on devrait adopter une loi pour empêcher les marchands de gros de faire ce que vous voulez justement qu'ils fassent. Ils sont d'avis que les marchands de gros ne devraient pas vendre à une institution quelconque, à moins que cette institution n'ait un magasin et ne donne un service régulier au public, un magasin où je pourrais aller demain, si je le désire, acheter ce que je veux acheter en fait d'épiceries, et maintenant, pourtant la chose un peu plus loin—en supposant que vous réussissiez, votre objet serait l'élimination des marchands détaillants. Est-ce là votre idée—R. Bien....

Q. (interrompant le témoin): Ce que nous voulons c'est de découvrir si la chose est possible. Nous ne sommes aucunement opposés à votre idée. Ne vous mettez pas cela dans la tête, mais nous voulons voir s'il serait possible de se passer complètement des magasins de détail, et de permettre au consommateur d'obtenir ses marchandises directement de la fabrique qui les produit?—R. De voir si le consommateur peut en faire lui-même la distribution.

Q. Oui, s'il le peut. C'est là le point important?—R. Je prétends qu'on devrait lui permettre de le faire. On ne devrait faire naître aucun obstacle. Si l'on empêche les marchands de gros de nous vendre, cela veut dire que nous n'avons pas la permission de faire nous-mêmes ce service.

Q. Permettez-moi de vous dire que nous ne pouvons trouver nulle part une preuve établissant qu'un seul marchand de gros ait été empêché de vendre à qui que ce soit. Le marchand de gros peut décider de cela lui-même, d'après ce que nous pouvons dire. Il prétend que le magasin de détail est absolument nécessaire et que le public ne peut se faire servir s'il n'y a pas de magasin de détail, et les marchands détaillants prétendent que les marchands de gros sont aussi nécessaires afin qu'ils puissent obtenir les marchandises. Si vous pouvez nous donner un moyen nous permettant de fermer tous les magasins de détail dans la cité d'Ottawa, si la chose est possible, et éliminer ainsi les 23, 25 ou 28 pour 100 qu'il en coûte pour faire ce commerce, pourcentage représentant ce que les marchands paient à leurs employés pour faire ce travail, c'est là le point important. Pensez-vous que ce service soit nécessaire? Est-il nécessaire qu'il y ait des magasins de détail où les gens peuvent aller chercher ce qu'ils désirent, ou doivent-ils aller le chercher eux-mêmes dans les fabriques?—R. Je ne crois pas que tout le monde puisse aller chercher ce qu'ils désirent dans les fabriques. Je ne crois pas que vous puissiez supprimer complètement les magasins de détail.

M. Davidson:

Q. Dites-nous de quelle manière le marchand de détail vous fait tort? — R. En ce qu'il laisse entendre aux marchands de gros que, s'ils font affaires avec nous, ils ne peuvent plus faire affaires avec les marchands détaillants.

[M. Frank Jammes.]

Le président:

Q. Etes-vous certain que ce sont les marchands détaillants qui font cela? — R. L'hiver dernier, un certain marchand nous fournissait du poisson aux prix du gros et j'ai vu dans son bureau une lettre circulaire signée par un des officiers de l'Association des marchands détaillants. Cette circulaire disait d'abord que les employés civils avaient établi un comité coopératif, et achetaient des marchands de gros aux prix du gros. Elle contenait aussi une déclaration disant que les marchands de gros qui vendent des marchandises aux employés civils s'exposent à perdre l'encouragement des marchands détaillants de la cité.

Q. Comment pourriez-vous empêcher cela? Si le marchand de gros vous vend des marchandises, pouvez-vous mettre en vigueur une loi le forçant de me vendre à moi, qu'il veuille ou qu'il ne veuille pas me vendre? Ce que vous voulez obtenir, c'est une loi forçant le marchand de gros de vendre au marchand de détail, ou en d'autres termes, une loi pour forcer le marchand détaillant à acheter du marchand de gros? — R. Bien, pas tant cela que d'empêcher une association organisée de marchands détaillants d'exercer une pression commune sur les marchands de gros. C'est ce qu'ils semblent faire.

Q. Nous sommes dans une ère d'organisation. Le Service civil est organisé pour exercer une pression sur les marchands détaillants aussi, n'est-ce pas? — R. Que voulez-vous dire?

Q. Afin de les forcer à diminuer leurs prix? — R. Oui, c'est notre but principal.

M. Davidson:

Q. Pensez-vous que ce serait une bonne chose que les employés des établissements importants se groupassent et établissent une industrie coopérative? — R. Je le crois.

M. Pringle:

Q. Qu'est devenu ce magasin coopératif situé à l'angle des rues Slater et O'Connor? — R. Il a fait faillite.

Le président:

Q. Pourquoi a-t-il fait faillite? — R. Je n'avais absolument rien à voir là-dedans.

M. Pringle:

Q. C'était un joli magasin et on y trouvait toutes sortes de marchandises, mais on ne semblait pas pouvoir faire avec succès la concurrence aux marchands détaillants. On m'en a dit la raison.—R. Je n'ai jamais pu aller au fond de l'affaire moi-même.

M. Nesbitt:

Q. Quelle économie faites-vous sur les marchandises que vous achetez ainsi? — R. La première chose vendue chez nous a été du poisson gelé l'hiver dernier, et nous avons eu du saumon "Qualla" et du saumon rose. Nous avons acheté le saumon rose pour 15 cents la livre. Il se vendait de 25 à 30 cents la livre dans les magasins de détail.

Q. A quel prix avez-vous pu le vendre à vos clients? — R. Quinze cents. Nous n'avons pas fait de profit.

M. Reid:

Q. Il vous faut faire des profits pour maintenir votre bureau? — R. Les frais de bureau sont payés par l'Association, les cotisations des membres de l'organisation.

[M. Frank Jammes.]

Q. C'est la même chose? Il vous faut rapporter cela aux marchandises? (Pas de réponse.)

M. Davidson:

Q. Occupez-vous une fonction quelconque dans cette association?—R. Je suis membre du bureau exécutif.

Q. Achetez-vous du sucre?—R. Nous n'avons pas acheté de sucre. Nous avons acheté le sucre de la manière suivante; nous avons conclu un arrangement avec un épicier d'Ottawa. L'arrangement est le suivant: Nous lui donnerons les commandes des employés civils, des commandes d'une valeur d'au moins cinq dollars au comptant, et, en retour de cette commande de cinq dollars au comptant, il nous donne des prix spéciaux. Cela comprend une ligne complète d'épiceries. Il a fait imprimer, à ses frais, une liste spécial des prix, et tous les employés civils qui donnent une commande de cinq dollars au comptant bénéficient de ces prix.

M. Nesbitt:

Q. Fait-il la livraison de ces marchandises?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous prétendez qu'on essaie de restreindre le commerce?—R. Oui.

Q. Est-ce que l'Association des épiciers détaillants, à raison ou à tort, empêche les marchands de gros de vous vendre?—R. Oui.

M. Pringle: Nous avons entendu devant ce comité des témoignages disant que les marchands détaillants n'achèteront pas de marchandises des marchands de gros qui distribuent des marchandises à leurs clients. Ils prétendent que les magasins de détail sont nécessaires, et, de son côté, le marchand de gros dit: "Je n'achèterai pas des fabricants qui vendent à mes clients." Ils disent tous deux: "Puisque nous sommes un ennui et un embarras dont on peut se passer, pourquoi alors ne pas nous faire disparaître et laisser le consommateur aller acheter ses marchandises directement chez le fabricant."

M. Nesbitt:

Q. Vous ne ditez rien contre cet individu qui vous vend des marchandises lorsque vous lui donnez des commandes de cinq dollars?—R. Non.

Le président:

Q. C'est un marchand détaillant?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. C'est son affaire s'il veut obtenir votre clientèle en faisant un peu moins de profit?—R. Il trouve que ces réductions sont compensées parce qu'il obtient une commande de cinq dollars, et chaque fois qu'il accepte une commande et qu'il en fait la livraison, c'est une commande de cinq dollars, pas une commande de cinquante cents, et bien plus, c'est de l'argent comptant.

M. Nesbitt:

Q. C'est son affaire. Vous ne pouvez pas nous demander de mettre un terme à cela?—R. Je ne me plains pas de cela. D'ailleurs, c'est un arrangement auquel nous avons nous-mêmes consenti.

[M. Frank Jammes.]

Le PRÉSIDENT: Personne n'a pu indiquer à ce comité un projet que nous puissions recommander pour éliminer les marchands détaillants. Personne n'est venu nous dire que nous pouvions fermer les portes de tous les magasins de détail à Ottawa et nous passer d'eux.

M. PRINGLE: Je ne crois pas qu'il ait l'intention de faire fermer les magasins de détail.

M. NESBITT: C'est d'empêcher les marchands détaillants de protester auprès des marchands de gros.

Le TÉMOIN: Ce que je veux établir, c'est que si, par exemple, les employés civils, ou tout autre groupe, sont capables de s'organiser de manière à pouvoir faire eux-mêmes la distribution de ces marchandises pour leur propre usage, ils doivent en avoir le droit.

M. Pringle:

Q. C'est-à-dire que toutes les associations d'individus agissant en coopération devraient avoir le droit d'aller acheter chez les marchands de gros?—R. Oui.

Q. N'y a-t-il pas une difficulté ici? Supposez que votre comité soit peu nombreux et que les commandes soient elles-mêmes peu importantes; supposez aussi que le marchand de gros ne veuille pas s'occuper de faire ce genre de commerce, pourquoi le forceriez-vous à vendre à deux ou trois personnes lorsqu'il ne le désire pas? Il dit: "Je ne veux pas faire ce commerce; mon commerce consiste à vendre au marchand détaillant qui, lui, s'occupera des petites associations de ce genre"?—R. Il aura bien raison de faire cela, mais, sans tenir compte de la quantité de marchandises que nous achetons, les marchands détaillants ne veulent pas que nous achetions.

M. Davidson:

Q. Vous pensez que vous devriez avoir le droit d'acheter de n'importe quel marchand de gros?—R. Oui, pourvu que nous acceptions ses conditions. Lorsque nous faisons affaires avec un homme qui ne vend que des quantités de wagons, je comprends très bien que nous ne devons pas aller trouver cet homme et lui dire. "Nous voulons la moitié d'un wagon."

Q. Vous pensez que les marchands détaillants devraient avoir le droits de déterminer eux-mêmes le marchand de gros de qui ils devraient acheter?—R. Non, vous ne pouvez pas faire cela. Je crois que ce serait une injustice si les marchands détaillants faisaient cause commune, grâce à leur association, et exerçaient ainsi une pression sur les marchands de gros. Prenez le cas des marchands de gros ici; ils dépendent en grande partie du commerce des marchands détaillants d'Ottawa. Si tous ces marchands détaillants, par l'entremise de leur association, se donnent la main et disent: "Nous allons vous boycotter", cela veut dire que ces marchands de gros se trouvent pratiquement obligés de fermer leurs magasins.

Le PRÉSDIENT: Les marchands détaillants savent aussi que si les marchands de gros vendent aux clients des marchands détaillants, il n'y a pour eux qu'une chose à faire, et c'est de fermer leurs portes, et les marchands détaillants disent: "Il vaut aussi bien règler la chose immédiatement."

M. Pringle:

Q. Il y a certaines marchandises que vous pouvez acheter pour onze cents chez le marchand de gros et qu'il vous faut payer trente cents chez le marchand détaillant. Il y a une marge de dix-neuf cents. Je vois que vous pouvez acheter les produits alimentaires en conserves pour un dollar et demi la douzaine?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous ne pourriez pas acheter les tomates à ce prix?—R. Non. Un dollar et soixante-quinze cents.

[M. Frank Jammes.]

Q. Dans les boîtes de quelle grandeur?—R. Deux livres et demie.

Q. Combien avez-vous payé pour les boîtes de trois livres?—R. Nous n'avons pas acheté les boîtes de trois livres. Ces prix pour les marchandises en conserves nous ont été obtenus par un homme qui est allé les acheter chez un marchand de gros d'Ottawa et qui a fait les affaires pour nous, moyennant une petite commission, de sorte que ces prix ne sont pas véritablement les prix du gros. L'homme qui nous les a vendues a fait un profit par l'intermédiaire du marchnd de gros.

M. Davis:

Q. Avez-vous des recommndations à faire sur la manière dont on pourrait régler cette question? Je suis sous l'impression que la question de la coopération doit être étudiée lorsque l'on étudie la question du coût de la vie. Nous rencontrons de tous côtés les mêmes obstacles que vous avez rencontrés. Avez-vous pensé à quelque chose pouvant amener la solution de ce problème?—R. Bien, si l'on pouvait empêcher les organisation d'essayer d'empêcher les marchands de gros de vendre à d'autres qu'aux marchands détaillants réguliers, ce serait là une méthode.

M. Pringle:

Q. En d'autres termes, si l'on prenait des mesures pour permettre aux marchands de gros de vendre aux associations coopératives?—R. Oui, et surtout une législation, législation fédérale, définissant d'une manière équitable le status des organisations coopératives.

Le président:

Q. Voici la solution de tout cela, n'est-ce pas: que votre association établisse un magasin, vous n'aurez alors aucune difficulté?—R. Voici, si nous établissons un magasin, cela améliorera la situation jusqu'à un certain point, mais vous aurez encore la même concurrence, parce que si vous établissez un magasin il vous faudra vendre au prix coûtant, vous réduirez les prix tout comme nous le faisons actuellement.

M. Reid:

Q. Vous ne pourriez pas vendre au prix coûtant?—R. Je veux dire le prix coûtant plus les frais d'exploitation, parce que si vous aviez un magasin vous auriez nécessairement des frais d'exploitation; il vous faudrait avoir des commis et un système de livraison quelconque.

Le témoin est remercié.

Le comité s'ajourne.

OTTAWA, le samedi, 28 juin 1919.

Le comité spécial nommé pour faire enquête sur le coût des denrées et des choses nécessaires à la vie se réunit à la salle 318, à midi. Le président, M. G. B. Nicholson, est au fauteuil.

Présents: MM. Davidson, Devlin, Douglas (Strathcona), Nesbitt, Nicholson (président), Reid (Mackenzie) et Vien. M. Pringle, C.R., agit comme conseil.

M. RICHARD THOMPSON est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Où demeurez-vous, M. Thompson?—R. Pour les fins qui vous intéressent, vous pouvez bien mettre Carleton-Place. C'est l'endroit où se trouve l'établissement.

Q. Mais où demeurez-vous?—R. A Paris.

Q. Paris, France ou Paris, Ontario?—R. Paris, Ontario.

Q. Vous êtes le président d'une association?—R. La *Canadian Woolen Manufacturers' Association.*

Q. Maintenant, monsieur, vous avez des renseignements que le comité voudrait vous voir lui donner. Je ne vous poserai pas de questions pour commencer. Allez-y. Dites-nous ce que vous avez à dire touchant la question des lainages.

M. NESBITT: Ce qu'ils coûtent.

Le TÉMOIN: Je commencerai par dit que, naturellement, les renseignements que j'ai concernant les questions qu'étudie ce comité viennent des journaux. Je ne sais rien de l'enquête, en général, ou de ce qui en a transpiré, que d'après ce que j'ai lu. Quoi qu'il en soit, il me semble y avoir un malentendu dans les journaux et dans le public en général sur les profits réalisés dans l'industrie des lainages, comme l'indiquent les rapports de certaines compagnies ou en tout cas les comptes rendus des journaux. Je tiens à dire que l'industrie de la laine au Canada n'a pas fait de gros profits, et j'en parle avec une expérience de plus de trente ans. Je suis dans l'industrie des lainages au Canada depuis 37 ou 38 ans. Jusqu'au moment de la guerre, les fabriques de vêtements de laine et d'articles tricotés, au Canada, ont eu une existence précaire. Ce n'est pas un discours préparé que je vous fait. Je parle comme les idées viennent.

Q. Si nous constatons que vous êtes à court nous vous ferons des observations pour alimenter votre discours. Je pourrais vous dire tout de suite que notre comité a entendu des témoignages indiquant qu'au moins une compagnie faisant l'industrie des lainages a réalisé, je ne dirai pas des profits anormaux, mais de gros profits pendant les trois ou quatre dernières années, pendant la guerre. Les profits, antérieurement à cette pédiode, tout le comité l'admet, n'étaient pas excessifs. En effet, ils étaient minimes.—R. L'indusrie, comme je l'ai dit, a eu une existence précaire, comme l'indique la grande diminution des compagnies s'occupant de l'industrie lainière, pendant cette longue période. N'ont survécu que les meilleures et quelques grosses compagnies qui ont réellement fait des profits raisonnables. Maintenant, je parle avec une connaissance de cause absolue. Les petites laineries, au pays, soit dans le Québec ou l'Ontario—et cette industrie existe surtout dans l'Ontario et le Québec, bien qu'il y en ait dans les Provinces maritimes, sans doute—n'ont pas fait d'argent du tout. Et les grandes compagnies n'ont réalisé que ce que votre comité et le public en général considéreraient, je crois, comme un profit raisonnable, s'ils le connaissaient.

[M. Richard Thompson.]

M. Devlin:

Q. Quel a été le profit net, à peu près?—R. Eh bien, parlons des compagnies qui ont réellement eu du succès—et naturellement je ne puis parler que des profits que je connais. Je considère que si une compagnie fait de 8 à 10 pour 100 sur son chiffre d'affaires, elle fait raisonnablement bien. Nous faisons rarement cela. Rarement. Je parle des compagnies bien organisées.

Q. Vous voulez dire à part les profits nets qui peuvent être convertis en capital?—R. Non, je parle des profits sur le chiffre d'affaires. Je ne parle pas du profit sur le capital du tout.

Q. Quelles sont vos recettes nettes sur le capital placé?—R. Je ne suis pas prêt à parler de cela. Il me faudrait parler d'une compagnie en particulier et de son capital. Je parle d'une manière générale de la question des lainages telle qu'elle a été au Canada et telle qu'elle est. Je vous donne ce renseignement...

Q. Vous pourriez parler de votre propre compagnie et nous dire ce que sont vos profits sur le capital engagé?—R. Oui, je pourrais, mais je ne le ferai pas.

Q. Vous ne le ferez pas?—R. Non.

Q. Il le faut.—R. Nous, je ne suis pas obligé.

Q. Un instant. Nous sommes un comité d'enquête. Je veux savoir le pourquoi d'une telle réponse?—R. Je vais vous le dire sous peu.

Q. Non. Vous ne pouvez pas adopter cette tactique avec le comité. Pourquoi refusez-vous? Avez-vous une raison plausible ou est-ce simplement parce que vous ne voulez pas?—R. Oh! si vous voulez me tendre une amorce, eh! bien, tendez. Peu m'importe. Je vais vous dire mon histoire si vous voulez écouter. Si vous ne voulez pas écouter et si vous me posez des questions auxquelles je ne puis pas répondre avant d'être prêt à répondre, je ne répondrai pas.

Q. Ce monsieur semble le prendre de haut avec le comité. Il dit qu'il répondra lorsqu'il se sentira disposé à répondre aux questions qui lui sont posées par les membres du comité. Il y répondra quand bon lui semblera. Si nous ne sommes pas satisfaits, nous n'aurons pas de réponse du tout.

M. Davis: C'est quelque chose comme si nous avions à mener un cheval rétif. Laissez-le prendre le devant quelque temps.

M. Pringle:

Q. Il est juste, je crois, que nous lui demandions de faire sa propre déclaration. Je lui ai demandé de faire cela, nous devrions le laisser finir. Alors, j'ai quelques questions à lui poser. Que les membres du comité posent ensuite les leurs.—R. Il m'a fait perdre le fil de mon discours.

Q. C'est comme lorsqu'on jette une clef anglaise dans un mécanisme, n'est-ce pas?—R. Oui, c'est comme lorsqu'on jette une clef anglaise dans un engrenage et que le mouvement arrête.

M. Devlin:

Q. Eh bien, retournez à l'engrenage. En attendant, nous n'oublierons pas nos questions. .—R. Maintenant, vous m'avez interloqué. Je ne me rappelle plus où j'étais.

M. Pringle:

Q. Vous essayiez d'expliquer quel était l'état général de l'industrie lainière pendant une certaine période. Vous ne trouviez pas qu'on avait fait des profits déraisonnables et vous pensiez qu'on avait fait à peu près 8 pour 100 sur le chiffre d'affaires?—R. Certainement. Il s'agissait du profit sur le chiffre d'affaires. Ceux qui réalisaient cela étaient très peu nombreux. Et il faut reconnaître, messieurs,

[M. Richard Thompson.]

qu'il y a plus que le capital dans les affaires. M. Devlin, je puis vous le dire, il faut reconnaître que dans les affaires il y a plus que le capital. Il y a de l'intelligence dans les affaires bien conduites qui rapportent des profits.

Q. Oui, j'appartiens moi-même à une entreprise de ce genre où il n'y a pas de capital.—R. Puis-je demander quelle est votre entreprise?

Q. Je pratique le droit.—R. Eh bien, il y a de l'intelligence là-dedans, tout comme dans l'industrie lainière. A la vérité, les manufacturiers les plus progressifs, ceux qui réuississent, ceux dont les marchandises sont sur le marché et qui sont bien connus ont été progressifs et ont travaillé fort.

M. Pringle:

Q. Vous pourriez nous dire comment sont les affaires aujourd'hui comparativement à il y a quelques années. Y a-t-il plus de capital d'engagé dans l'industrie des lainages, aujourd'hui, qu'il y en avait il y a 15 ou 20 ans? Je suis porté à croire que non. Je ne sais.—R. Je n'ai pas de statistiques des années passées, mais je connais ce que sont le capital placé et l'industrie, aujourd'hui. Je veux parler du capital placé, en général. Comme association, nous avons un secrétaire qui collationne des statistiques pour nous et les met en tableaux. Dans l'industrie de la laine, récemment, ou vers 1918, il y avait environ soixante millions de dollars de placés dans l'industrie des lainages. La matière brute utilisée au cours de 1918 a été d'à peu près cinquante millions de dollars. L'ensemble des salaires a été de douze millions et la production à peu près égale au capital, en tant que je puis m'en souvenir. Je donne cela de mémoire et je crois ne pas me tromper ou être près de la vérité.

M. Nesbitt:

Q. Votre production est d'environ soixante millions de dollars?—R. Oui.

Q. Et la matière brute que vous avez achetée coûte cinquante millions de dollars?—R. Oui.

Q. Et les salaires que vous avez payé s'élèvent à douze millions? Alors vous avez subi une perte de deux millions?—R. Cela ne peut être exact. Non, c'est soixante et quinze millions.

Q. Il y a une marge de treize millions?—R. Oui, j'allais dire que cette industrie n'est pas payante. Je parle en connaissance de cause, et cela peut se vérifier pleinement. Vous vivez dans différentes parties du pays et vous connaissez chacun l'histoire de votre région. Or, qu'il s'agisse de bonneteries ou de laineries—par laineries, j'entends les fabriques de couvertures de lit ou de tissus—ces petites fabriques ont à peine permis à leurs propriétaires de vivre ou de se faire un petit salaire. Plusieurs d'entre eux n'en ont retiré qu'un salaire pour vivre et pas un gros salaire. Avant la guerre, la grande difficulté des laineries était la grande diversité des articles que chacune fabriquait. La variété nuit à l'efficacité. Puis lorsque la guerre est arrivée, les commandes pour une même catégorie d'articles ont été très fortes et, en fabriquant beaucoup de ces articles, on obtenait naturellement une plus grande production et des profits raisonnables. Maintenant, pour ce qui est des profits réalisés par les laineries, il ne faut pas oublier qu'une grande partie du travail de l'an dernier, c'est-à-dire de l'année 1917-18, a été obtenu des Etats-Unis. Je n'ai pas de chiffres, et je ne sais pas ou nous pourrions nous procurer les chiffres, mais j'ose dire qu'on a pris aux Etats-Unis, d'octobre 1917 à octobre 1918, pour vingt millions de dollars de commandes. Je suis allé à Washington et j'ai rapporté une commande de 5 millions de dollars de couvertures de lit seulement, et je sais que nous avons vendu une très grande quantité de sous-vêtements. Nous avons vendu des chaussettes en quantités très considérables et des bandes molletières pour plusieurs millions de dollars. De sorte que si les commandes que nous avons obtenues ont été profitables, et elles l'ont été, je ne vois pas comment la population du Canada nous blâmerait pour avoir fait un profit sur ces

[M. Richard Thompson.]

marchandises pour lesquelles nous avions obtenu les commandes à nos frais et à notre manière, des Etats-Unis. Nous n'avons pas fixé le prix. Nous avons accepté leur prix. Prétendriez-vous que nous aurions dû prendre moins cher pour ces marchandises et que nous n'aurions pas dû faire plus de six pour cent? Alors ce ne sont plus des affaires.

M. Vien:

Q. Vous ne devez pas prendre pour acquit que c'est de cela que nous voulons nous occuper.—R. Je prends simplement pour acquit ce que j'ai lu dans les journaux.

Q. Aucun journal n'a dit que c'est cela que nous cherchions à savoir.—R. Alors, je n'en parlerai plus. Je dirai simplement que nous avons eu les commandes des Etats-Unis, que nous avons fait un profit et que nous n'en avons pas honte.

Q. C'est magnifique.—R. Vous comprenez que dans les circonstances anormales qui existaient pendant la guerre, nous nous sommes terriblement surmenés pour exploiter nos fabriques. On ne peut pas nier que, pour faire marcher une fabrique jour et nuit, comme il a fallu faire dans notre industrie, au début de la guerre, il faut se démener. L'Angleterre était sans marchandises, la France et l'Italie aussi. Il fallait fournir notre armée canadienne et notre population civile. Si l'on se rappelle qu'avant la guerre probablement 80 pour 100 des vêtements vendus au Canada étaient faits d'étoffes fabriquées à l'étranger et apportées ici, on comprendra qu'avec une industrie comme la nôtre, qui diminuait dans tout le pays, nos laineries aient été surchargées de travail. Il a fallu faire marcher les fabriques jour et nuit. Les administrateurs ont dû travailler de longues heures. Il ne s'agissait pas de la journée de huit heures ni de la semaine de quarante-huit heures pour eux. L'homme qui progresse ou qui fait de l'argent n'a pas de limite d'heures.

Q. Dans quelles fabriques êtes-vous intéressé personnellement?—R. Je ne suis intéressé que dans la *Hawthorne Mills*, à Carleton-Place. J'ai déjà été gérant de la *Penman's*.

M. Devlin:

Q. Vous n'en êtes plus le président, maintenant?—R. Non. Sir Charles Gordon en est le président actuel.

M. Vien:

Q. Vous êtes le président de la *Hawthorn Mills*?—R. Oui.

Q. Où est-ce?—R. A Carleton-Place.

Q. Je suggérerais, M. le président, que M. Pringle s'informât des détails, en ce qui concerne la *Hawthorn Mills*, et en vienne à des faits concrets.—R. Je puis dire que, pour ce qui est de cette fabrique, je n'en faisais pas partie lorsque la guerre s'est déclarée. J'ai offert mes services au gouvernement et il n'a pas jugé à propos d'accepter. Je n'ai pas cru devoir faire une demande par l'intermédiaire de mes amis politiques, bien que j'en aie plusieurs. Je me suis offert comme lainier compétent sans demander de salaire d'aucune sorte, mais on n'a pas cru devoir accepter mes services. Il fallait que je fisse quelque chose. Et que pouvais-je faire, si ce n'est retourner à l'industrie que je connais. J'ai acheté cette fabrique de Carleton-Place et je l'exploite depuis le commencement de la guerre.

M. Devlin:

Q. Vous avez mentionné sir Charles Gordon comme président de la *Penman's*. Est-ce le même qui est président de la *Dominion Textile Company*?—R. Oui.

[M. Richard Thompson.]

M. Pringle:

Q. Complétez votre déclaration et j'aurai quelques questions à vous poser. Je ne veux pas vous interrompre dans l'exposé de la question de l'industrie lainière au Canada.—R. Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup à dire. J'ai déclaré qu'il était de fait et je jure que pendant les 25 ou 30 dernières années, il ne s'est pas fait beaucoup d'argent dans la fabrication des lainages. Il peut y avoir une ou deux compagnies qui font exception.

Q. Croyez-vous que ce soit là une industrie essentielle pour le Canada?—R. Certainement.

Q. Je voulais justement avoir votre opinion personnelle. Vous dites que cette industrie a été pour le moins utile, pendant la guerre, au Canada. Cela, à votre sens, prouve-t-il que c'est une industrie désirable au pays?—R. Oui.

Q. Ce comité sait, je crois, que l'industrie lainière a eu la vie difficile pendant les années qui ont précédé la guerre, comme vous avez dit. Vos profits n'ont pas été anormaux, en tout cas, dans les années qui ont précédé la guerre. Votre industrie aurait-elle pu survivre sans protection? Nous voulons avoir votre opinion.—R. Pas du tout.

Q. Lorsqu'on a dopté le tarif de préférence, quel effet a-t-il eu sur votre industrie? Est-ce que quelques-uns des tissages ont cessé leurs opérations dans le pays?—R. Voici une petite brochure que nous avons préparée il y a quelques semaines. Elle indique l'augmentation sur les chaussettes et les autres marchandises en même temps que le droit additionnel. Ces indications sont correctes. Elles proviennent de vos statistiques.

M. Pringle: Vous avez ici ce que je voulais savoir. Voici la question: "La lainerie, au Canada, représente-t-elle une valeur suffisante pour mériter qu'on la protège?" Et voici la réponse qu'on donne: "(*a*) Elle emploi plus de 20,000 personnes qui en soutiennent plusieurs autres milliers. (*b*) Les laineries canadiennes, en 1918, ont payé, en salaires, plus de douze millions de dollars. (*c*) La valeur de la matière brute employée par les laineries canadiennes en 1918 est d'environ cinquante millions de dollars. (*d*) Pendant la guerre la lainerie canadienne a fourni d'énormes quantités de vêtements, non seulement à la milice canadienne, mais aussi à l'Angleterre et à ses alliés, vêtements sans lesquels nous n'aurions pas pu prendre une part effective à la guerre." Avant la guerre quelle était la mesure de protection?—R. La même qui existe aujourd'hui, sauf que nous n'avions pas la taxe de guerre. La taxe de guerre, dans le nouveau tableau, a été réduite.

Q. Qu'était-ce?—R. Sept et demi pour cent contre les Etats-Unis et cinq pour cent contre la Grande-Bretagne.

Q. A part la taxe de guerre?—R. Le droit était de trente pour cent sur les étoffes, les couvertures et les flanelles, vingt-cinq pour cent sur les sous-vêtements et vingt-deux et demi pour cent sur les chaussettes.

Q. N'y a-t-il pas une préférence en faveur de la Grande-Bretagne?—R. Cela comprend la préférence. Ces marchandises sont en grande partie importées de la Grande-Bretagne, sauf les bas, qui nous viennent d'Allemagne. Le tarif général était un peu plus haut. Je n'ai pas cette liste avec moi. La plus grande partie des lainages venait de la Grande-Bretagne. Les bas de coton venaient de l'Allemagne en grande partie.

Q. Je vois que vous avez ici une petite déclaration à propos du tweed commun importé dans l'année qui a précédé la guerre, alors que les lainages coûtaient autant qu'ils avaient coûté n'importe quand, les dix années précédentes. Les droits sur l'étoffe d'un complet pour homme, en trois morceaux, étaient de trente-trois sous, et sur un pour garçon, en deux morceaux, de 26 sous. Et les meilleurs tweeds? Quelle différence cela faisait-il sur un complet? Quels étaient les droits sur les meilleurs tweeds? On répond ici que c'était à peu près de 40 à 80 sous par complet.—R. Il y a environ trois yards et demi par complet, M. Pringle.

Q. On pose cette question: "Les droits étaient-ils plus élevés sur la bonne étoffe worsted?" La réponse est: "Oui, ils étaient un peu plus élevés. Sur une bonne étoffe tissée fin, en pure laine d'Australie, c'était 97 sous sur un complet pour homme et 77 sous sur un complet en deux morceaux." Puis je vois que vous avez les chiffres ici. D'après les rapports douaniers de 1913 et 1914, on a trouvé les chiffres suivants: en 1913, on a importé 2,000,530 yards de tweed; en 1914 on en a importé 2,069,694 yards. Les droits perçus en 1913 ont été de 17.1 sous par yard, à peu près, et en 1914 ils ont avoisiné 18 sous par yard, ce qui mettait à 60 sous la moyenne des droits sur un complet de tweed pour homme. En 1913, on a importé 4,705,840 yards de worsted de toute qualité. En 1914, 2,650,319 yards. Les droits perçus, dans ces deux années, ont été en moyenne de 19 sous par yard, ce qui portait la moyenne des droits, sur un complet pour homme en worsted, à 67 sous." J'ai une autre brochure que quelqu'un nous a laissée. Elle démontre qu'en 1914 le prix d'achat d'un complet sujet à un droit de trente pour cent était de $10 et que le droit était de trois dollars. On ne considère pas l'étoffe comme un produit manufacturé, mais on suppose probablement qu'il s'agit d'un complet confectionné?—R. C'est bien possible.

Q. Puis, en 1918, un droit de 35 pour 100 sur un complet facturé à 25 dollars aurait ajouté huit dollars et soixante et quinze sous au coût, l'élevant, pour l'importateur, à $33.75. Diriez-vous que, si l'on achetait en pièce le tweed qui sert à faire des habits, les droits ne seraient pas d'un dollar dans bien des cas?—R. De 40 à 80 sous.

M. Pringle:

Q. Maintenant.... R. (Interruption). Je puis dire, M. Pringle, qu'il ne s'importe pas une grande quantité de confections. L'étoffe s'achète par les marchands-tailleurs qui sont légion dans le pays; juifs et gentils. Ils payent par yard le taux indiqué dans les statistiques du gouvernement.

Q. Avant la guerre, la Grande-Bretagne vous faisait une rude concurrence, et les tweeds arrivaient à un prix qui obligeait la lainerie de ce pays à baisser ses prix. Je suppose que c'est la raison pour laquelle vos profits n'ont pas été aussi forts durant cette période?—R. Oui, la concurrence.

Q. Maintenant, venons-en à la période d'après-guerre. Après la guerre, vous avez constaté que les importations de tweed, au Canada, diminuaient beaucoup, et que, par conséquent, vous pouviez augmenter vos prix?— Je crois que M. Paton a admis cela l'autre jour?—R. Ce n'était pas la raison de l'augmentation des prix. Les prix ont augmenté constamment pendant la guerre, soit de 1914 à 1919, parce que la matière brute augmentait constamment. Mais après la cessation des hostilités et la signature de l'armistice, les lainages ont baissé pendant quelques semaines.

Q. Le prix a remonté ensuite?—R. A cette époque, nous avions de gros stocks parce que nous avions ces commandes. Le gouvernement des Etats-Unis, pour lequel nous travaillions, et le gouvernement canadien pour lequel nos laineries canadiennes travaillaient aussi, annulèrent plusieurs millions de dollars de commandes et nous avons nécessairement accepté ces annulations, moyennant compensation.

Q. Ce que je veux savoir, M. Thompson, c'est ceci. Des marchands-tailleurs ont comparu ici, l'autre jour, et nous ont montré des échantillons. L'un d'eux, Preston, nous a montré des échantillons d'étoffes de fabrication anglaise qui se vendent maintenant à un prix très élevé. Cela permet aux fabricants canadiens d'élever leurs prix? —R. Cela le leur permet, mais ils ne le font pas nécessairement. Vous devez vous rappeler que l'Angleterre a mis un embargo sur la laine brute et sur la bourre de laine, qui consiste dans ce qu'on appelle les déchets et dans la laine artificielle, extraite de vieux draps, qui sert de nouveau à faire des lainages et des étoffes. Comme question de fait, cet embargo existe encore. Le gouvernement britannique ne permet encore d'en exporter qu'une certaine quantité.

[M. Richard Thompson.]

Q. On l'exporte sous permis?—R. De sorte que les droits de douane, dans la dernière partie de la période de guerre et aujourd'hui, avaient et ont peu d'importance, mais la situation va changer. Elle change tout le temps.

Q. C'est à cela que nous voulons en venir. Quelle serait la situation, en temps normal, et dans des circonstances normales? Je ne suppose pas que l'existence d'un tarif protecteur ait réduit de beaucoup le chiffre des importations, ces deux ou trois dernières années, parce que les marchandises ne pouvaient pas entrer; il y avait un embargo.—R. Le monde doit aller là où on fabrique les marchandises.

Q. Supposons, maintenant, que nous sommes revenus aux temps normaux, quel effet aurait la protection sur l'homme qui doit acheter de l'étoffe ou à qui il faut un habit? De combien augmentera-t-elle le prix de son habit?—R. D'abord, je ne crois pas que nous retournions à ce que nous appelons les temps normaux. Je ne pense pas que nous retournions au vieux temps normal. Nous ne nous représentons pas que le vieux temps normal reviendra. Vous?

Q. Je ne sais.—R. Le croyez-vous?

Q. C'est le secret des dieux. Je crois que les choses ont atteint un plus haut niveau pour y rester pas mal longtemps.—R. Si les travailleurs doivent avoir le double du salaire qu'ils recevaient, nous ne retournerons certainement pas au vieux temps normal. Si les salaires sont hauts, le prix de la matière brute sera élevé, parce qu'elle coûtera plus à produire.

M. Vien:

Q. A moins que les profits ne soient assurés?—R. Les profits ne sont pas tout, monsieur; les profits ne constituent pas toute l'affaire.

M. Pringle:

Q. Pourquoi ne pas renverser la proposition? Si le coût de la vie baisse, les salaires baisseront aussi?—R. Ils peuvent baisser et ne pas baisser.

Q. Pour le travailleur d'aujourd'hui, ce n'est pas tant le dollar qui importe que ce qu'il peut acheter avec?—R. Oui.

Q. Avant la guerre, un homme pouvait acheter un complet pour quelques dollars; quelques jours de travail lui suffisaient pour acheter un complet. Aujourd'hui, il lui faut travailler joliment longtemps pour gagner assez d'argent pour s'en procurer un?—R. Le seul fait qu'il y a beaucoup d'argent aux Etats-Unis et au Canada élève le prix des marchandises.

Q. Je vais vous poser encore quelques questions et alors quelques membres du comité en auront sans doute aussi à vous poser. Vous ne pouvez parler que de votre industrie, en général?—R. Oui.

Q. Vous ne pouvez pas nous dire ce que telle ou telle fabrique a fait de profits pendant les deux ou trois dernières années?—R. Non.

Q. Mais vous pouvez nous dire ce que votre lainerie de Carleton Place a fait?—R. Je pourrais, si j'avais mes documents avec moi.

Q. Vous pourriez, si vous aviez vos documents ici?—R. Oui, mais je ne les ai pas avec moi.

Q. Quelles sortes de marchandises fabriquiez-vous?—R. Pendant la guerre, en grande partie, j'ai fabriqué des couvertures et de la bonneterie. Presque tout cela était pour la guerre.

Q. Fabriquiez-vous cela pour le commerce des vêtements ou pour le gouvernement?—R. En grande partie pour les gouvernements: canadien, britannique, américain, français et italien.

Q. Vous n'en avez pas fait beaucoup pour le commerce de gros?—R. Un peu, mais pas beaucoup.

Q. C'était limité?—R. Oui.

[M. Richard Thompson.]

Q. J'espère que vous avez fait un très bon profit. Est-ce le cas?—R. J'ai fait un bon profit, naturellement. La fabrique ne marchait pas. Il m'a fallu créer l'industrie. On ne peut pas faire de très gros profits en faisant cela.

Q. Tout était dans ce genre d'ouvrage?—R. Oui, j'ai fait un profit.

Q. Vous n'avez pas pris le même genre que M. Paton?—R. Naturellement non.

Q. Vous avez pu y aspirer, mais vous ne l'avez pas atteint?—R. Je ne dirais pas cela, M. Pringle, je ne narguerais pas M. Paton....

Q. (Interruption). Je ne le nargue pas du tout.—R. Je n'insinuerais pas que M. Paton a fait des profits illégitimes. Il est dans les affaires depuis très longtemps. Il est dans les affaires depuis cinquante ans.

Q. Peu importe. Je sais tout cela. Nous avons entendu dire tout cela ici. Nous avons lu toute l'histoire.—R. J'ai lu un journal où l'on disait qu'il admettait avoir fait un profit de soixante et douze pour cent; j'en ai lu un autre d'après lequel il aurait dit qu'il avait fait treize pour cent. Je crois que le plus petit profit est plus juste, parce que, en lui posant ces questions, vous n'avez pas déduit la somme versée au gouvernement. On ne peut pas donner cela et l'avoir encore comme profit.

Q. Ce qu'il a versé au gouvernement, sans doute, provenait du soixante et douze pour cent?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Il fait treize pour cent sur son chiffre d'affaires?—R. Oui.

M. Devlin:

Q. Vous lisez ses corrections dans la *Gazette*?—R. Oui, et cela devrait être sous les mêmes titres que l'article original.

M. Pringle:

Q. Nous ne voulons pas revenir à M. Paton.—R. (Interruption): La compagnie de M. Paton n'appartient pas à notre organisation. Peut-être que si elle y appartenait nous pourrions le contrôler de quelque manière. Mais je ne crois pas qu'il ait besoin d'être contrôlé.

Q. Je suppose que, d'après vous, les circonstances vont contrôler l'affaire?—R. La concurrence établit toujours un contrôle.

Q. Cela se peut, parfois, mais pendant la guerre il n'y avait pas de concurrence pour le maîtriser?—R. N'oubliez pas qu'un lot de marchandise fabriquée pendant la guerre était pour les Etats-Unis.

Q. Nous n'avons pas d'objection à ce que M. Paton s'enrichisse, mais nous ne croyons pas qu'il devrait le faire tout d'un coup. C'est là la difficulté. Il voulait tout avoir dans une couple d'années.

M. THOMPSON: Je ne discuterai pas les affaires de la compagnie de M. Paton, parce que je ne connais pas ses ressources, ni son capital autrement que par ce que j'ai pu voir dans les journaux.

Q. Vous ne pouvez pas nous donner de détails concernant votre établissement de Carleton-Place, sauf que cette lainerie a été créée à cause de la guerre, pour répondre aux besoins de la guerre?—R. Oui.

Q. Et le travail que vous avez fait était en grande partie pour les gouvernements canadien, anglais, américain et.... R. (Interruption): Français.

Q. (Il continue): ....français et italien?—R. Oui.

Q. Vous fabriquiez aux prix que ces gouvernements voulaient payer?—R. Oui.

Q. Et vous avez fait un profit raisonnable?—R. En outre, j'ai aidé la Commission des achats de guerre, à s'entendre, sur les prix, avec les manufacturiers. J'ai fait

[M. Richard Thompson.]

cela à sa demande, parce que j'étais peut-être plus compétent que bien d'autres, dans cette industrie.

Q. Si le comité veut avoir ces détails, il a beau, mais pour moi je crois que la catégorie de marchandises que vous fabriquiez avait un but spécial et que, n'étant pas pour l'usage de la population de ce pays, je veux dire la population civile, elle a eu peu d'effet sur les prix payés par le consommateur ordinaire.—R. Je reste dans cette industrie maintenant; j'y suis retourné pour de bon.

Q. Vous y êtes revenu et vous allez fabriquer pour.... R. (Interruption): Le commerce canadien.

Q. (Il continue): ....le commerce canadien?—R. Oui.

Q. Vous pourriez parler de cela. Les prix que vous exigez pour votre tweed sont-ils raisonnables? Que fabriquez-vous?-R. Je ne fais pas de tweed.

Q. Vous fabriquez des couvertures?—R. Comme question de fait, je fabrique maintenant des articles d'exportation et de la bonneterie pour le commerce canadien, mais j'étais trop en retard pour faire des ventes importantes, l'an dernier, parce que la cessation des hostilités est venue après la période des lainages. Si je puis vous renseigner sur mon industrie, je le ferai avec plaisir. Si mes bilans peuvent vous être de quelqu'utilité, messieurs, je serai content de vous les envoyer.

Q. Si le comité les désire, vous pouvez les lui envoyer?—R. J'ai cru qu'il était de mon devoir envers mon industrie et envers mes concurrents de déclarer ces choses. Je suis connu de réputation de tous ceux qui s'occupent de cette industrie et j'occupe un certain rang dans l'industrie. On a dit que je connaissais probablement l'industrie aussi bien que tout autre. On m'a réélu président peut-être à cause de ces choses et il est possible que je puisse vous donner certains renseignements.

M. Devlin:

Q. Vous êtes venu ici de votre gré?—R. Presque.

Le président:

Q. Que diriez-vous, M. Thompson, de cette affirmation qu'il ne se fabrique pas de lainages en pure laine au Canada?—R. Je dirais que c'est une affirmation folle. C'est une fausseté, pour parler autrement. Nous pouvons vous prouver cela quand vous voudrez.

Q. Que diriez-vous de cette affirmation que les tweeds et les étoffes à habits de haut prix, garantis par les fabricants canadiens comme contenant de la laine, ne contiennent pas dix pour cent de laine et sont faits de chiffons de laine et d'une faible quantité de laine additionnée de bourre de pelleterie provenant de divers animaux à fourrures?—R. Je dirais que l'homme qui a fabriqué une déclaration comme celle-là (il indique) ou bien il a un but ultérieur ou bien il est fou. Prouver le contraire est la chose la plus facile du monde. Je le ferai quand il vous plaira.

Q. Voici une déclaration faite et largement publiée dans la presse.... R. (Interruption): Elle a été écrite dans le *Globe*?

Q. Oui, elle a été écrite dans le *Globe* et reproduite dans un certain nombre de journaux.... R. (Interruption): J'ai vu l'article et je n'ai pas cru qu'il valait la peine de le réfuter.

Q. (Continuant).... qu'on cite très copieusement. On presse notre comité de faire enquête là-dessus. J'ai été bombardé de lettres à ce propos et j'ai cru devoir vous demander votre avis?—R. M. Nicholson, allons-nous produire des marchandises pour vous permettre de nier cette affirmation? Nous allons produire les marchandises et vous pourrez en faire faire une analyse chimique ou leur faire subir n'importe quelle épreuve.

[M. Richard Thompson.]

Q. J'ai pensé qu'il serait bon d'avoir votre opinion tandis que vous êtes ici.—R. Comme question de fait, jamais on ne m'a fait une déclaration pour me garantir qu'un habit était pure laine. J'ai eu l'idée de vous apporter quelques échantillons de marchandise anglaise, mais il ne m'appartient pas de dire quoi que ce soit sur les marchandises anglaises qu'on importe. On fabrique les meilleures marchandises, en Angleterre. Vous avez tous d'assez bons habits sur vous, et vous savez que l'étoffe de l'ouest de l'Angleterre est le meilleur qu'il y ait. Or, même dans les marchandises importées de l'ouest de l'Angleterre, il y a une corde de coton qui va d'un bout à l'autre. Je pourrais démontrer cela dans une minute, si j'avais la marchandise ici. Je vais vous expédier des échantillons.

M. Devlin:

Q. Et les tweeds écossais?—R. Les tweeds écossais sont très bons comme on les fait en Ecosse, mais on peut faire les mêmes tweeds au Canada et les faire aussi bons que n'importe où ailleurs. Tout dépend de ce que l'on met dedans.

Le président:

Q. J'allais vous poser une autre question. Dans l'administration des laineries du Canada, diriez-vous que l'on base les prix de vente sur le coût plus un profit raisonnable, ou bien sur le coût plus un profit raisonnable, plus le plein montant que permet le tarif?—R. Non. Ce dernier mode n'est pas du tout en question.

Q. Ou n'importe quel montant?—R. Non. Les prix sont en grande partie déterminés—invariablement, comme question de fait—par le prix du voisin, c'est-à-dire par la concurrence. La concurrence est très serrée. La concurrence au pays est très forte. Le petit fabricant a peur de n'avoir pas sa part et il met son prix plus bas que le manufacturier syndiqué. Il y a un manufacturier au Canada qui fait des étoffes à pardessus portant la marque syndicale. Je ne suppose pas que vous désiriez avoir les noms. Plusieurs fabriques de gros lainages font des étoffes à pardessus. Ils n'ont pas la même clientèle, le même outillage ni la même expérience. Il a les plus bas prix tout le temps. Il essaye de faire quelque chose qui tienne sa fabrique constamment remplie et c'est ce qui nuit à toute l'industrie. Voilà pourquoi les autres ne font pas d'argent. Ils n'ont pas assez de nerf pour demander leur prix.

M. Vien:

Q. Il semble qu'ils aient reçu une forte innervation depuis le commencement de la guerre, parce qu'ils se sont fait concurrence pour augmenter les prix, tout le temps. —R. Pendant la guerre, les gouvernements ont, en grande partie, fixé les prix. Les marchandises s'achetaient aux prix fixés par le gouvernement. La plupart des profits se sont faits sur les marchandises de guerre.

M. Davidson:

Q. Comment la hausse des prix, au Canada, peut-elle se comparer aux prix payés en Angleterre?—R. Je ne puis pas dire quel est le pourcentage exact, mais les prix ont monté considérablement en Angleterre.

M. Nesbitt:

Q. Dans quelle proportion?—R. J'ai les prix des marchandises vendues par tous les magasins à rayons de l'Angleterre avant et pendant la guerre: par Harrods', Selfridge et les autres. Tous ont élevé leurs prix de beaucoup.

[M. Richard Thompson.]

M. Vien:

Q. Pas dans la même proportion qu'au Canada?—R. Davantage, monsieur.

Q. Vous êtes prêt à jurer cela?—R. Je le jure certainement. Vous savez ce que vous payiez si vous achetiez un chapeau d'une marque bien connue, le Dunlop, par exemple. Vous payiez $5 généralement, n'est-ce pas?

M. Nesbitt: Oui.

Le témoin: Savez-vous ce que vous payez aujourd'hui? Vous payez $8 généralement, n'est-ce pas?

M. Pringle:

Q. Ou dix dollars?—R. Le dernier que j'ai acheté était de huit. J'ai un chapeau de paille que j'ai payé dix dollars. Mais j'ai été extravagant.

M. Nesbitt:

Q. C'est là qu'on les fait?—R. Oui, et avant la guerre ils se vendaient la moitié de ce prix.

Q. Après l'armistice, vous avez envoyé un homme du nom de Yapp en Europe afin qu'il sollicite du commerce pour votre lainerie?—R. Non. M. Yapp est notre secrétaire. Nous avons envoyé un homme du nom de Carley.

Q. On a dit en Chambre, l'autre jour, que vous aviez envoyé un homme du nom de Yapp, en Europe, pour solliciter des commandes et que vous lui donniez cinq pour cent?—R. Il est assis là—non, nous ne lui avons pas payé cinq pour cent.

Q. On a dit en Chambre que vous l'aviez envoyé pour solliciter des commandes et que vous lui payiez cinq pour cent.—R. Le monsieur s'est trompé. Si vous voulez réellement le savoir, nous avions décidé de lui payer une commission, mais le Bureau du Commerce n'a pas voulu que nous lui payions une commission, de sorte que nous lui donnons un salaire. Nous lui payons ce que nous sommes convenus de payer.

Q. Pour essayer d'obtenir des commandes?—R. Pour obtenir des commandes ou essayer d'obtenir des commandes.

M. Pringle:

Q. Le commissaire du commerce n'a-t-il pas suggéré que, si le Canada désirait participer au commerce européen, il devait avoir quelqu'un sur les lieux, en Angleterre?—R. On nous a hautement appréciés comme organisation. Nous avons été la première organisation à avoir un homme en Angleterre, et Lloyd Harris, commissaire du commerce, là-bas, nous a beaucoup loués d'avoir été suffisamment bien organisés pour avoir notre homme là, avec nos échantillons et nos prix, prêt à faire des affaires.

Q. Avez-vous réussi à faire des affaires?—R. Oui.

Q. Quelles commandes avez-vous eues?—R. Des commandes de la Roumanie et de la Belgique.

Q. Non seulement votre organisation, mais d'autres manufacturiers, à la suggestion de Lloyd Harris, ont envoyé des représentants à Londres?—R. Oui.

Q. De sorte qu'ils étaient sur les lieux et ont obtenu une partie des commandes qui se donnaient?—R. Justement.

Q. Comme question de fait, le Canada a obtenu quelques millions, de cette manière, grâce au travail de Lloyd Harris et des représentants des manufacturiers?—R. Exactement.

Q. On s'est opposé à ce que les hommes soient payés à commission; il a fallu que vous leur payiez un salaire?—R. Sans doute.

Q. Sans doute, les agents-vendeurs, dans la plupart des branches d'affaires, reçoivent une commission?—R. On peut leur payer un salaire et une commission, mais

[M. Richard Thompson.]

comme le bureau du commerce, tel que constitué alors, s'est opposé à cet arrangement, nous nous y sommes conformés, tout en croyant que c'était notre affaire.

Q. Chaque million de dollars qui entre dans le pays doit être un avantage pour le pays?—R. Je le crois. Vous savez que la balance du commerce est contre nous et je considère que les commandes apportées des Etats-Unis pendant la guerre ont été d'un grand avantage pour le Canada. Si nous expédions pour $20,000,000 aux Etats-Unis. . . .

Q. Comme président de l'Association, avez-vous une idée de ce que votre commerce avec les Etats-Unis a valu au Canada en dollars et en sous?—R. Je dis environ $20,000,000

Le président:

Q. Votre agent en Europe est exactement sur le même pied que les agents des autres associations manufacturières, la *Canadian Lumberman's Association*, par exemple?—R. Je ne sais rien de ce que font les autres, mais je présume que c'est là la manière dont on vend des marchandises. C'est le bon moyen de vendre des marchandises. Mais il est arrivé que notre ami qui a eu tant à dire en Chambre parlait d'une chose qu'il n'avait pas réellement étudiée. Il essayait de parler pour une fabrique, en particulier, qui se trouve dans sa ville, qui n'a pas eu de commandes et qui ne désire pas en avoir. Il n'a pas été assez loyal pour aller trouver les autres manufacturiers de la même ville—Renfrew—et s'informer de la chose. Les autres manufacturiers ont eu pour $300,000 de ces commandes. S'il était allé les voir, il l'aurait appris d'eux.

Q. Je ne sais pas quel est le monsieur dont vous voulez parler.—R. Je le sais parce que c'est dans les Débats.

Q. Comme association, vous aviez un représentant en Angleterre ayant pour mission d'obtenir des commandes pour votre firme du Canada, et vous avez réussi à en obtenir?—R. Oui. De ceux qui fabriquent l'étoffe qu'on porte chez le confectionneur pour qu'il fasse un complet. Le fabricant d'étoffe ne fait pas de complets. Pour ce qui est de la fabrication de la bonneterie etc., l'écart entre le prix du manufacturier et le prix au consommateur a beaucoup augmenté pendant la guerre. Je vais vous donner un exemple. Une sorte de bas qui se vendait $4.50 la douzaine à la fabrique, soit 37½ sous la paire, arrivait au consommateur à $9 la douzaine, soit 75 sous la paire. Pendant la guerre, cette même sorte de bas s'est vendue aux fabriques $10.50. Voilà une grosse augmentation. Cela provenait de l'augmentation du coût du fil de laine qui servait à les fabriquer, de l'augmentation des prix, des salaires et de tout ce qui concourt à la fabrication. Même le manufacturier a eu un profit. Ces marchandises se vendaient. Elles sont vendues. Je ne sais pas si on les vend à ce prix-là ou non, maintenant, mais ces bas se vendaient, l'an dernier, $30 la douzaine, soit $2.50 la paire. Il y a un écart beaucoup plus grand qu'en proportion de l'augmentation du prix. Les bas qui se vendaient $4.50 à la fabrique se sont vendus $10.50, et les bas qu'on vendait au consommateur 75 sous se sont vendus $2.50 la paire.

Q. Voulez-vous dire que les bas qui se vendaient au consommateur 75 sous la paire se vendent aujourd'hui $2.50 la paire?—R. Je ne parle pas d'aujourd'hui, je ne connais pas les prix actuels, mais il y a trois mois.

Q. Je ne veux pas vous limiter à une minute ou à une seconde, mais vous dîtes que ces bas se sont vendus récemment $2.50?—R. Oui, et ils étaient rares et difficiles à avoir.

Q. Eh bien, où va la différence?—R. Il appartient au comité de le trouver.

Q. Il va falloir, je crois, que quelqu'un le trouve, si les gens qui achètent ces marchandises doivent payer $2.50 pour un article que vous vendiez 75 sous et s'il y a un écart de $1.75 sur cet article—il va falloir que quelqu'un trouve où cela va?—R. Je parle d'une ligne que je connais.

Q. Cela se vend 75 sous la paire dîtes-vous?—R. Non, avant la guerre.

Q. Je pensais que vous vouliez dire maintenant—R. Non, comprenez-moi bien.

[M. Richard Thompson.]

Q. Vous m'avez dit qu'avant la guerre ces bas se vendaient 37½ sous la paire?—R. Non, le fabricant recevait $4.50 la douzaine. Divisez cela et vous aurez 37½ sous. Alors le détaillant ou le consommateur, votre femme ou votre fille ou n'importe qui, achetait cela à 75 sous la paire.

Le président:

Q. Cela fait une différence de 100 pour cent?—R. C'est l'écart normal du prix des marchandises à partir de la fabrique.

Q. Alors, pour en venir au prix de l'autre sorte?—R. C'est $10.50.

Q. Cela veut dire 87½ la paire?—R. Oui.

Q. Et ces bas se vendent $2.50?—R. Oui.

Q. Ce que nous avons dit ne différait pas beaucoup de cela. Nous l'avons à peu près bien?—R. Je vous ai peut-être mal compris.

Q. C'est là un écart de $1.62½. Pourquoi une si grande différence sur une paire de bas qui est une chose nécessaire?—R. Eh! bien, il faut tenir compte de toutes les dépenses. Les dépenses des marchands de gros ont monté, ainsi que les salaires et le coût du transport, et je suppose que les loyers ont monté.

M. Vien:

Q. Vendez-vous au marchand de gros ou au détaillant?—R. Moi, je vends au marchand de gros.

Q. Exclusivement?—R. Oui.

Q. Y a-t-il des manufacturiers qui vendent au commerce de détail?—R. Oui, quelques-uns vendent des deux manières.

M. Pringle:

Q. De sorte que l'écart est de $1.62½. Négligeons les fractions, mettons le prix à 88 sous. Supposons que le marchand de gros reçoive 20 pour cent et le détaillant 20 pour cent, cela fait 40 pour cent?—R. Ils ne feront pas d'affaires sur cette base. Ils n'en font pas.

Q. Pourquoi?—R. Parce qu'ils ne peuvent pas arriver.

Q. Mettons cela à 20 pour cent?—R. Il faut que vous ajoutiez un profit brut.

Q. Mettons cela à 25 pour cent, ce qui ferait 50 pour cent?—R. Il faut que vous mettiez un pourcentage pour un, et pour l'autre....

Q. Mettons 30 pour cent, ce qui ferait 44 sous.—R. Cela ne marcherait pas. Vous comprenez ce que je veux dire. J'essaye d'être juste pour mon prochain. Si vous le prenez comme cela, il faut que vous ajoutiez un autre 25 pour cent là-dessus.

Q. Faîtes comme ceci. Nous allons prendre $10.50 et ajouter 25 pour cent?—R. Le marchand ne fera pas d'affaires à 25 pour cent. Ses dépenses sont de 17 à 20 pour cent.

Le président:

Q. Nous avons, de la part de deux ou trois marchands de gros, la preuve que l'écart moyen, sur les lainages, c'est-à-dire la marge prise par le marchand de gros pour couvrir ses frais et ses profits sur la distribution des lainages est de 25 à 28 pour cent?—R. S'il déclare cela, mettez-le.

Q. Nous avons aussi des témoignages indiquant que le profit moyen du détaillant devrait être de 50 pour 100 sur celui du marchand de gros. Ainsi, si vous ajoutez 25 ou 28 pour 100 à $10.50 et ensuite 50 pour 100 vous arriverez pas mal proche de ce que devrait être le prix de vente?—R. Vous savez tous qu'en vendant des marchandises qui sont rares, on ne se place pas à ce point de vue. On calcule de manière à recevoir ce qu'on peut.

[M. Richard Thompson.]

M. Pringle:

Q. Devrait-on leur permettre d'avoir ce qu'ils peuvent avoir?—R. Je ne sais pas Quel mécanisme peut les arrêter.

Q. Quelque mécanisme. Il n'y a pas de mal sans remède. Prenez votre marchandise à $10.50 et ajoutons 25 pour 100.

M. NESBITT (Interruption): Ajoutez 30 pour 100.

M. Pringle:

Q. J'ai calculé cela sur le pied de 25 pour 100.—R. Ne dites pas que c'est ma marchandise. Ce n'est pas ma marchandise. C'est celle du manufacturier.

Q. On vend ces bas $10:50 au marchand de gros, la douzaine. Ajoutons à cela 25 pour 100. Cela fait $13.12 la douzaine. Pyramidons, comme vous dites. Prenons 25 pour 100 pour le détaillant. Cela ajoute un autre $3.28 et monte le prix à $16.40. Maintenant, le consommateur devrait avoir ces marchandises à $1.35 ou $1.36 tandis qu'il paye $2.50. Est-ce juste pour le consommateur? Sans doute, si vous pensez que le marchand de gros doit avoir 100 pour 100.—R. Je ne pense pas du tout, ce n'est pas mon affaire.

Q. Que reçoit le fabricant de ces marchandises? Reçoit-il 25 pour 100 net sur ses frais de production?—R. Non, par 25 pour 100 net sur le coût de sa production, parce qu'il n'y a pas tant d'argent que cela dans l'industrie.

Q. Pour le manufacturier?—R. Non, il faut que nous fournissions tous les éléments du produit.

M. Devlin (interruption):

Q. Vous ne pouvez pas faire 25 pour 100 sur la fabrication de ces lainages?—R. Oui.

M. Davidson:

Q. Dîtes-vous que l'écart est plus considérable maintenant qu'avant la guerre?—R. Je le pense, naturellement.

Q. Pourquoi?—R. Parce qu'il en coûte plus cher dans tout l'univers pour faire quoi que ce soit.

Q. Vous voulez dire que si le détaillant obtient, disons, 30 pour 190 pour manipuler les marchandises...... R. (Interruption): Il y a de la concurrence parmi les marchands de gros comme parmi tous les autres. Tous ne reçoivent pas la même somme. Chacun détermine sa propre ligne de conduite et le prix qu'il doit demander.

Q. Le seul fait que la marchandise est montée permet au détaillant d'obtenir un plus gros gain que suivant le percentage?—R. C'est très bien, mais en affaires on ne fait pas cela. Un homme doit calculer ses dépenses. Je ne sais pas ce que sont les dépenses du marchand de gros.

Le président:

Q. Si vous vendiez ces bas, par exemple, à un marchand de gros, avant la guerre, à $5.25 la douzaine et s'il ajoutait 30 pour 100 pour son profit, il avait $1.37 par douzaine pour manipuler les bas. Au point où les choses en sont, le manufacturier reçoit $10.50. Ses frais d'exploitation sont inévitablement augmentés, mais il a ajouté 30 pour 100, de sorte qu'il obtient $3.15 pour manipuler une douzaine de paires de bas qu'il manipulait auparavant pour $1.37?—R. Il faut que vous preniez des articles en particulier. Vous pourriez vous renseigner en faisant venir des gens qui vous donneraient leur version sur leurs profits généraux dans la vente en gros ou en détail, et vous obtiendriez des renseignements précis. Mais il n'y a qu'une chose à faire: prendre

[M. Richard Thompson.]

une ligne en particulier, trouver ce qu'elle coûtait avant la guerre et ce qu'elle coûte aujourd'hui.

Q. Vous déclarez qu'il y a eu une sorte de marchandise que le fabricant vendait au détaillant $10.50 la douzaine et que le consommateur paye au détaillant $30 la douzaine en moyenne. En prenant l'opinion de deux manufacturiers bien connus qui mettent le profit brut du fabricant à 30 pour 100 et celui du marchand de gros de 25 à 28 pour 100, la marchandise coûterait au détaillant $13.65 la douzaine. Si l'on met le profit du détaillant à 50 pour 100, ce qui nous a été donné comme un profit raisonnable, la marchandise devrait se vendre au détail $1.70 plutôt que $2.50.

M. PRINGLE: C'est allouer 80 sous.

Le PRÉSIDENT: C'est allouer un écart de 80 sous entre le fabricant et le détaillant. J'irai plus loin et je dirai que d'après la preuve générale que nous avons,—et voilà un exemple—cet écart cause beaucoup de malaise parmi la population et constitue une injustice flagrante envers le public. Personne n'est justifiable de faire de tels profits.—R. C'est très vrai, je n'en connais pas.

M. Pringle:

Q. Nous voulons trouver les véritables personnages, savoir qui ils sont et voir si nous ne pourrions pas les faire connaître.—R. J'ai compris que les renseignements que vous receviez ici des marchands de gros, des marchands de détail ou des fabricants étaient donnés honnêtement et donnés suivant les faits qu'ils comprenaient. Je crois que ces écarts sont communs dans les affaires.

M. Vien:

Q. Remarquez-vous qu'il y a une telle marge sur les couvertures et les autres lainages?—R. Non, je ne pense pas à cette sorte de choses. Il y a certaines sortes de marchandises qui sont devenues très rares; ce sont les importations. Les bas venant de l'Allemagne ont cessé de nous venir et ils étaient difficiles à trouver. En outre, les marchandises que j'ai en vue sont faites avec des fils importés et ces fils étaient difficiles à avoir.

M. Pringle:

Q. Cela revient à dire que, les marchandises ne venant pas dans ce pays, nos manufacturiers pouvaient obtenir de très hauts prix?—R. Non, vous ne l'avez pas.

M. PRINGLE: Je pense que j'ai parfaitement raison.

M. Vien:

Q. Non seulement cela, mais les marchands ont tiré profit de la situation et ont vendu à des prix plus élevés que s'il y avait eu concurrence?—R. Les manufacturiers ont certainement retiré plus. Ils ont pu réaliser quelques profits alors, qu'avant la guerre, ils en faisaient peu ou même point du tout.

Le président:

Q. D'après vous, le manufacturier ou vous-même, comme président de l'Association des Manufacturiers, courez-vous des risques en mettant ainsi à nu, dans l'intérêt du public, le cas des profiteurs?—R. Probablement que oui.

Le PRÉSIDENT: En tant que j'y suis concerné, je suis certain que oui.

M. PRINGLE: Pourquoi ne le faites-vous pas?

Le président:

Q. Permettez-moi d'ajouter ceci: l'un des devoirs du manufacturier vis-à-vis du public consommateur consiste aujourd'hui à divulguer ces cas de manière que les mar-

chandises soient vendues au consommateur à un prix raisonnable?—R. Nous n'obtenons ce renseignement que lorsque les acheteurs nous le font tenir.

M. PRINGLE: Vous en savez quelque chose; vous êtes le président d'un corps très important et vous savez qu'un écart de près de 200 pour 100 de profit est chose courante dans le pays.

Le PRÉSIDENT: C'est plus que 200 pour 100, c'est 280.

M. PRINGLE: Non, cette marge est d'environ 200 pour 100. Il me semble qu'il n'y va pas de l'intérêt du manufacturier de ce pays,—lui qui admet ne toucher qu'un profit raisonnable sur les marchandises qu'il vend au marchand de gros—de découvrir que 200 pour 100 sont exigés sur le prix auquel il vend au marchand de gros. Il me semble que vous avez quelque chose à dire à ce sujet afin de faire cesser cet abus.

M. Devlin:

Q. Vous dites qu'il vous est absolument nécessaire d'obtenir en plus le tarif de protection?—R. Oui, monsieur.

Q. Au début, j'en étais à vous poser certaines questions lorsque celle du tarif s'est présentée. Je ne tiens pas à m'en occuper. Avez-vous absolument cessé tout rapport avec la compagnie Penman?—R. Oui, absolument. Je n'ai aucun intérêt dans cette compagnie.

Q. Ne pourriez-vous pas me fournir, de mémoire, quelques renseignements concernant le rendement ou les bénéfices de cette compagnie sur le capital placé?—R. Je le pourrais probablement, mais je ne crois pas qu'il serait sage de déclarer quoi que ce soit au sujet de cette maison.

Q. Lui faites-vous concurrence?—R. Oui. Je ne pourrais d'ailleurs pas de mémoire vous fournir de renseignements. Cette maison a publié un bilan.

Q. Un certain John Robinson, de Toronto, est très anxieux que nous posions toutes les questions possibles à ceux qui viennent rendre témoignage ici. Il pourrait dire que c'est l'une des choses que nous aurions dû demander au cours de votre déposition?—R. Eh bien! même si je les avais, je ne crois pas qu'il m'appartienne de vous fournir les renseignements que vous demandez; mais je ne les ai pas.

Q. Vous n'avez pas ces renseignements?—R. Non, monsieur.

Q. Très bien, je suis fixé; seulement, si vous aviez ce renseignement qui démontrerait dans votre branche d'industrie...—R. Non, je me suis rendu aujourd'hui et, d'une manière générale, j'ignorais ce que vous vouliez savoir.

Q. Je tenais seulement à savoir si vous aviez ces renseignements?—R. Loin de moi l'idée de vous blesser en quoi que ce soit, mais je n'ai pas ces renseignements.

Le témoin est congédié et le comité se retire jusqu'à 3 hrs 15 de l'après-midi.

A 3 heures 15 de l'après-midi, le comité s'est réuni de nouveau sous la présidence de M. Nicholson, président.

M. HARRY STIRLING est appelé, assermenté et examiné.

M. Pringle:

Q. Vous faites partie de la *Fort William Grain Company, Limited?*—R. Oui.

Q. Votre compagnie est-elle constituée en corporation?—R. Oui.

Q. Est-elle constituée en corporation sous l'empire des lois provinciales ou fédérales?—R. Fédérales.

Q. Depuis combien de temps votre commerce est-il établi?—R. Environ trois ans.

Q. Avez-vous votre dernier bilan annuel?—R. Oui, je l'ai (il produit l'état).

[M. Richard Thompson.]

M. Nesbitt:

Q. Etes-vous le secrétaire de la compagnie?—R. Je suis le président de la compagnie.

M. Pringle:

Q. Voici donc le bilan de la *Fort William Grain Company, Limited*, en date du 31 décembre 1917, de même que le bilan de cette compagnie, en date du 31 décembre 1918; les comptes à recevoir et les petits item à déduire accusent $111,041.93, et vous avez dans votre actif trois sièges à la Bourse des Grains de Fort-William et de Port-Arthur à $100 chacun et un siège évalué à $200, ce qui fait $500; clientèle évaluée à $40,000; inventaire du grain que vous évaluez à $9,072.04; inventaire du foin, $4,642, ou soit un actif total de $161,740.39. Votre capital-actions est de $40,000 et il appert que vous devez à la banque $103,565.44, à Davidson et Smith, $3,069 et à la *Stevens Grain Company, Limited*, $1,115, soit un passif total de $149,655.64, contre un actif total de $161,740.39, ce qui laisse une balance au crédit de profits et pertes de $12,084.75?—R. Oui.

Q. Maintenant, vous faites affaires à commission?—R. Oui.

Q. Et vos commissions pour l'exercice clos le 31 décembre 1917 ont été les suivantes: commissions, $6,558.38; grain, $5,299.71; criblures, $3,411.28; frais généraux, intérêt et escompte, $267.46; frais de voyages, $349.51; papeterie et impressions, $297.22; salaires, $2,773.75; télégraphe, téléphone et timbres-poste, $376.68; mobilier et accessoires, $1,167.14; automobile, $1,040.15; loyer et concierge, $629.96; licences, honoraires d'avocats, $692.58, ce qui fait en tout $24,923, et la balance de profit net, $7,325.39. Le 31 décembre 1916, vous avez reporté $4,759.36; ceci ajouté à la balance en date du 31 décembre 1917, $7,325.39, constitue un total de $12,084.75.

Q. Voici maintenant que vous avez ici un état concernant les criblures?—R. C'est compris dans notre stock.

Q. L'inventaire du grain, 31 décembre 1917, montre un total de 394,690 livres à $22.50; je suppose que cela est par tonne?—R. Oui.

Q. Ce qui fait $4,440.26. Puis vous avez le lin et les hachures de blé aux différents élévateurs, 124,229 de lin à $1.40, $1,759.32; grain mêlé, 152,240 à $1.40 par 60 livres, $3,552.26, constituant un total de $9,072.05. Cela dépasse-t-il ce que nous avons vu dans l'autre état?—R. Non, c'est compris; ceci n'est que le détail de l'inventaire.

Q. De sorte qu'il appert que vos profits ont été de $7,325.39 sur un capital de $40,000?—R. Oui.

Q. S'agit-il d'un capital complètement acquitté?—R. Ce capital tire son origine de notre prise de possession de la *Fort William Brokerage Company*, de la clientèle de cette maison et de son actif.

Q. De sorte que votre capital ne représente que la clientèle de cette maison?—R. Oui.

Q. Et on l'évalue à $40,000?—R. Oui.

Q. Il ne s'agit plus du tout d'un capital acquitté?—R. Non.

Q. Alors, votre pourcentage serait d'environ pas tout à fait 20 pour 100?—R. Oui, environ 18 pour 100 en chiffres ronds.

Q. Environ 18 pour 100 en chiffres ronds; de sorte que vous avez réalisé 18 pour 100 sur $40,000 qui ne représentent rien autre chose que la clientèle?—R. Oui.

Q. Comment vous arrangez-vous pour mener une affaire comme celle-là. Votre compagnie est constituée en corporation sous l'empire d'une charte fédérale. Jusqu'à concurrence de combien pouvez-vous porter votre capital, de $50,000?—R. $40,000.

Q. Vous avez pris toute la boutique pour $40,000?—R. $40,000.

Q. Puis vous avez fait un transport d'affaires?—R. Nous avons transporté le commerce de la *Fort William Brokerage Company* et de la *Fort William Grain Company.*

[M. Harry Stirling.]

Q. En considération de $40,000 d'actions dans cette compagnie?—R. Oui.

Q. Quels étaient les propriétaires de la *Fort William Brokerage Company*?—R. Cette compagnie fut dabord une société composée de J. W. Wolvin, de M. McCullough et de moi-même.

Q. Vous n'aviez aucun actif?—R. A vrai dire, nous n'en avions pas, sauf nos rapports commerciaux.

Q. Vos rapports commerciaux; telle était toute l'affaire?—R. Oui.

Q. Vos rapports commerciaux, et vous avez évalué cela à $40,000, puis vous avez cédé ces rapports commerciaux à cette compagnie qui vous a remis en retour pour $40,000 d'actions?—R. C'est précisément cela.

Q. Croyez-vous que vos profits soient excessifs?—R. Non, car si vous les comparez avec l'année suivante, vous constaterez que nous avons presque tout perdu.

Q. Prenons maintenant le bilan en date du 31 décembre 1918?—R. C'était pour 1917.

Q. Je ne vais pas entrer dans tous les détails, voyons simplement vos bénéfices. Le 31 décembre 1917, tel qu'on peut le constater par votre état pour 1917, vous avez reporté la somme de $12,084.75, qui, semble-t-il, représente les profits réalisés en 1916 et 1917?—R. Oui.

Q. Et il semble que vous ayez perdu $10,288.21?—R. Oui.

Q. De sorte que la balance au 31 décembre 1918, au lieu d'être de $12,084.75 n'est plus que de $1,796.54?—R. Oui.

Q. Un commerce comme celui-là ne me semble pas très profitable. Veuillez donc nous dire combien de personnes étaient intéressées dans ce commerce?—R. A vrai dire, une seule; personnellement, j'occupe le poste de président, mais hormis cela, je n'ai pas grand'chose à faire avec ce commerce.

Q. Qui est le gérant?—R. R. S. Dell est le gérant et le secrétaire.

Q. Quel salaire touche-t-il?—R. $2,400.

Q. Je vois que dans vos frais généraux, le total des salaires est de $4,285 et je suppose que là-dessus votre gérant retire $2,400?—R. Oui.

Q. Et où va le reste?—R. On le répartit sur les frais occasionnels.

M. Davis:

Q. De quelle manière faites-vous affaire?—R. A commission.

Q. Vous faites affaire à commission?—R. En grande partie, oui.

Q Achetez-vous le grain dans l'Ouest?—R. Nous achetons des élévateurs locaux particuliers, des compagnies locales de grain.

Q. Il s'agit d'un commerce général ou tout simplement d'achat de grain?—R. Oui, tout simplement le grain et ses produits.

Q. Achetez-vous dans le but de préparer le grain?—R. Non, nous ne faisons pas du tout le commerce des élévateurs; nous achetons tout simplement et directement des fermiers le grain en quantité limitée.

Q. Etes-vous intéressé dans d'autres compagnies?—R. Je suis le gérant de la *Canadian Feed Manufacturing Company.*

Q. Est-ce une compagnie affiliée?—R. Oui, en un sens.

Q. Quel rapport y a-t-il entre les deux compagnies?—R. Rien de plus que j'y suis intéressé de même que dans la *Canadian Feed Manufacturing Company.*

Q. Est-ce une organisation de Davidson and Smith?—R. Oui.

Q. Ont-ils d'autres compagnies subsidiaires?—R. Oh, plusieurs.

Q. Quelles sont-elles?—R. J'éprouve plutôt une certaine difficulté à vous les énumérer aujourd'hui: la *B. J. Osler Company,* la *Winnipeg Grain Exchange,* la *Henderson Transfer and Lighterage Company,* de Winnipeg, des compagnies de publication de journaux, de construction de navires.

[M. Harry Stirling.]

Q. Quelles sont les publications—R. Le *Telegram*, de Winnipeg; le *News Chronicle*, de Port-Arthur; ils ont aussi de gros intérêts sur le littoral. M. Davidson est intéressé dans le *World*, de Vancouver. Je ne puis pas vous citer les noms des compagnies de l'Ouest, car je ne les connais pas.

Q. Il y a quelque temps, à la Chambre des Communes, on a posé une question à propos des aliments destinés aux animaux. On a demandé si "on avait mis l'embargo sur l'exportation—sauf en vertu d'un permis—de wagons contenant des aliments manufacturés moulus expédiés de Fort-William par le *Fort William Grain Company.* Le nombre de wagons est mentionné "au cours des mois de décembre 1918 et janvier 1919". Connaissez-vous quelque chose de cet envoi?—R. Oui.

Q. Quels sont les faits à ce sujet?—R. Les aliments ont été manufacturés par la *Canadian Manufacturing Company*, c'est la *Fort William Grain Company* qui a préparé l'envoi et ces denrées ont été expédiées à Duluth. Notre permis a été visé de la manière régulière par le service d'Inspection.

Q. Comment avez-vous procédé à l'envoi? Sous quelle forme l'avez-vous facturé? Des criblure moulues?—R. Rebuts de criblures moulues.

Q. Etait-ce après le changement opéré de l'autre côté de la frontière de manière à faire passer ces denrées pour des aliments moulus?—R. Pas que je sache.

Q. Vous ne connaissez rien de tout cela?—R. Non; on a soulevé la question à cette époque; la seule classification dans laquelle le service d'Inspection pouvait l'inclure, c'était sous la rubrique: rebuts de criblures. L'inspecteur ne l'a pas appelé rebuts de criblures moulues, bien que, autant que je puis me le rappeler maintenant, l'envoi a été facturé sous cette rubrique.

Le président:

Q. Qu'est-ce que c'était, en définitive?—R. Des criblures moulues. Nous les appelons "spéciales", mais ce sont des criblures moulues.

M. Davis:

Q. Vous certifiez que ces marchandises sont des rebuts de criblures?—R. Oui.

Q. Elles ont été moulues? Vous dites que vous ignorez si l'allégation est vraie ou fausse qu'elles ont été changées en aliments moulus de l'autre côté de la frontière?—R. Je ne connais rien de cela.

Q. De manière à les faire entrer de l'autre côté des lignes à un taux de douane moins élevé?—R. Je ne sais rien de cela.

M. Nesbitt:

Q. Votre facture mentionnait quoi?—R. Rebuts de criblures.

Q. Y a-t-il longtemps que vous faites le commerce des aliments pour les animaux?—R. Nous n'avons débuté que vers le mois d'aût dernier, il y a environ un an que nous faisons affaires.

Q. Depuis combien de temps la *Canadian Feed Manufacturing Company* fait-elle ce commerce?—R. Depuis le mois d'aût dernier.

Q. Qui étaient les actionnaires de la *Fort William Grain Company*?—R. Voici la liste.

Q. Ce sont MM. M. McCullough Gale, J. W. Wolvin, R. S. Dell, L. M. Sterling, F. E. Kilvert, porteurs de dix actions chacun, et H. J. Sterling et J. R. Smith, porteurs chacun de 170 actions, formant un total de 400 actions. Quelques-unes de ces actions sont-elles en fiducie?—R. Non.

Q. Tous sont propriétaires absolus de ces actions?—R. Oui, elles leur ont été émises directement.

[M. Harry Stirling.]

M. Pringle:

Q. S'agit-il de la compagnie d'aliments pour les animaux?—R. Non, de la compagnie de grain.

M. Davis:

Q. Pouvez-vous nous fournir quelque renseignement sur la *Canadian Manufacturing Company*?—R. Oui.

Q. En ce qui concerne ses actionnaires?—R. Actuellement, cette compagnie n'est virtuellement qu'une société.

Q. Composée de qui?—R. MM. A. J. R. Smith, D. G. Riegger, de Minneapolis, et de moi-même.

Q. Sont-ils propriétaires absolus?—R. MM. Davidson et Smith fournissent le capital. Ils sont virtuellement propriétaires, bien que nous ayons conclu un traité en vertu duquel nous sommes associés.

Q. Détenez-vous pour eux un intérêt en fiducie?—R. Pour qui?

Q. Pour Davidson et Smith, ou pour toute autre personne?—R. Non.

Q. Savez-vous si Riegger est fidéicommissaire?—R. Non. Probablement qu'en moins d'un mois, les tribunaux seront appelés à juger du renvoi de M. Rigger.

M. Reid:

Q. Qui est J. R. Smith?—R. Il est membre de la société Davidson and Smith.

M. Davis:

Q. J'imagine que l'état que vous avez produit ne représente que les criblures que vous avez en magasin. Il n'accuse pas la quantité que vous vendez?—R. Non; je ne suis pas en mesure de vous fournir ce renseignement.

Q. Y a-t-il un état du rendement total?

M. PRINGLE: C'est indiqué ici.

M. Pringle:

Q. Rendement annuel, $713,253.50?—R. Oui.

Q. Lakeport, $372,148.99; commission, $6,558.38; dépenses, $7,675.52. Voilà pour 1917. Le rendement annuel en 1918 a été de $279,882.06, Lakeport, $147,876.34; commission, $2,540.39; dépenses, $7,290.13. Ce relevé montre votre rendement pour deux ans?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous avez parlé d'une somme de $22.50 par tonne de criblures?—R. En 1917.

Q. C'est la valeur que vous avez attribuée aux criblures?—R. Oui, nous les avons même vendues $25.

Q. Combien les avez-vous vendues en 1918?—R. Le prix a varié. Au printemps de 1918, la baisse a été considérable puisque nous en avons vendu pour $10 la tonne.

Q. De quel prix étaient-elles au cours de la saison dernière?—R. Je crois que le prix moyen, au cours de la dernière saison, a été de $12 ou $14.

Q. Combien se vendent-elles actuellement?—R. Actuellement, nous achetons les criblures originales pour $10 ou $12.

Q. Qu'entendez-vous par ces criblures originales?—R. Je veux dire celles qui ont été examinées par l'inspecteur avant le chargement des wagons; elles contiennent un certain pourcentage de hachures de blé et de sarrasin.

[M. Harry Stirling.]

Q. Elles se vendent aujourd'hui pour $10 ou $12 la tonne?—R. Oui.

Q. Et, de ces chiffres, le prix s'est élevé jusqu'à $22.50?—R. Il n'a pas encore atteint $22.50 en 1918.

Q. Quel est le plus haut prix atteint?—R. Je ne puis pas le dire de mémoire.

Q. Apparemment, vous n'avez aucunement exploité un élévateur?—R. La *Fort William Grain Company* n'a pas exploité d'élévateur; elle a fait affaire seulement à commission.

M. Nesbitt:

Q. Achetez-vous des criblures de la compagnie d'élévateur?—R. Oui, une certaine quantité.

Q. Et puis, vous les broyez?—R. Non, la *Fort William Grain Company* ne le fait pas; c'est la *Canadian Feed Company* qui s'occupe de cela.

Q. Vous ne faites que vendre à la *Canadian Feed Company?*—R. Oui.

Q. Et la *Canadian Feed Manufacturing Company* achète de la compagnie d'élévateur?—R. Oui.

Q. Aucune de ces compagnies ne possède d'élévateur?—R. La *Canadian Feed Manufacturing Company* possède un élévateur qui fait partie de la minoterie. Notre élévateur a une capacité de 85,000 boisseaux.

M. Davis:

Q. Vous en servez-vous pour autre chose que pour les aliments destinés aux animaux?—R. Oui.

Q. Est-ce un élévateur de tête de ligne?—R. Non, c'est ce que nous appelons un élévateur-hôpital privé.

Q. Recevez-vous des envois provenant d'autres maisons ou compagnies?—R. Non, nous ne recevons que ce que nous achetons.

Q Faites-vous du transbordement à cet élévateur?—R. Oui.

Q. Etes-vous intéressé dans cette question des surplus?—R. Non. Loin de moi le désir d'entamer cette discussion. Je laisse cela à M. Rice-Jones.

Q. Vous n'en avez pas dans votre élévateur?—R. Oh! non. Tout le grain que nous avons en élévateur nous appartient en propre. Nous n'entreposons pas le grain des fermiers. Nous achetons le grain avant de l'entrer dans notre élévateur.

Q. Vous ne mettez en élévateur que ce que vous achetez, et tant qu'il n'en sort pas, c'est votre grain?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous achetez ce que d'autres ont négligé d'acheter? (Pas de réponse).

M. Davis:

Q. Avez-vous déjà exploité cet élévateur comme élévateur de tête de ligne?—R. Non, il y a peu de temps que cet élévateur est construit. Vous semblez confondre avec l'élévateur de Davidson-Smith. Je n'ai rien à faire avec celui-là.

Q. Vous ne connaissez rien de cet élévateur?—R. Non.

M. Nesbitt:

Q. Ne moulez-vous pas ces grains?—R. Oui. Nous les moulons afin de les empêcher de germer. Nous les garantissons.

M. Reid:

Q. Combien de ces wagons avez-vous expédiés aux Etats-Unis?—R. Je ne suis pas certain, sept ou neuf.

[M. Harry Stirling.]

Q. Neuf, je crois que c'était en décembre et en janvier, le dernier envoi en janvier 1919, des aliments moulus?—R. Des criblures moulues.

Q. Peut-être ignoriez-vous à cette époque qu'on avait mis un embargo pour empêcher les aliments moulus de sortir du Canada?—R. Nous avions un permis. Sans ce permis, nous n'aurions pas pu obtenir de certificat d'inspection. Le permis a été émis par le ministère des Douanes, à Fort-William.

Q. Il me semble, d'après cet arrêté du conseil, que l'embargo était absolu sur les aliments moulus sortant du Canada?—R. Je ne crois pas qu'il s'agisse d'aliments moulus de cette nature.

Q. Si mes renseignements sont exacts, ces wagons ont été facturés comme contenant des rebuts de criblures. Quelqu'un, je ne sais pas qui, peut-être vous-même, a obtenu une facture du consulat américain au service consulaire de Fort-William, cette facture a été écrite à la machine par la *Fort-William Grain Company* et attestée au consulat. S'agit-il bien de la compagnie dont vous avez la direction?—R. Oui.

Q. Et ces envois ont été expédiés régulièrement. Lorsqu'ils sont arrivés, de temps à autre, à Duluth, à qui étaient-ils consignés?—R. Je crois que c'est à la *Duluth Canadian Grain Company.*

Q. Quels droits avez-vous payés sur cet envoi?—R. Je ne puis pas vous dire.

Q. Voici: lorsqu'on a découvert que la denrée consistait en aliment moulu manufacturé et non en rebuts de criblures, l'importateur des Etats-Unis changea la description de la denrée et, au bureau des douanes américaines à Duluth, fit enregistrer la denrée comme étant un article de consommation comportant 15 pour cent de droits. Quel taux payez-vous sur les criblures consignées à un port quelconque de douanes des Etats-Unis?—R. Je crois que nous payons 10 pour cent, je ne suis pas certain.

Q. Evidemment, on a prélevé sur cette denrée un taux plus élevé, puisqu'on a exigé 15 pour 100.

M. Pringle:

Q. Vous ne payez pas les droits?—R. Non, les consignataires voient à cela.

M. Reid:

Q. De sorte que c'est évidemment des criblures riches qui ont été expédiées?—R. Non, je puis vous en montrer un échantillon. Je défie qui que ce soit d'y découvrir du blé.

Q. On a exigé de l'autre côté de la frontière un taux plus élevé que celui que vous aviez coutume de payer?—R. Il peut se faire, je n'ai entendu parler de rien à cet effet. Tout cela, c'est du nouveau pour moi. Je trouve étrange qu'on ne nous ait pas réclamé la différence. Quoi qu'il en soit, que la denrée ait été moulue ou à l'état brut, ou quelle ait consisté en rebuts de criblures, le service d'inspection en tant qu'il est concerné, ne pouvait pas désigner la denrée autrement qu'il ne la fait. Lorsqu'il a échantillonné cette denrée, il a dû naturellement nous croire sur parole pour nous octroyer notre permis. Au prix que nous avons facturé cette denrée, $18, je crois, elle ne pouvait être autre chose que des rebuts de criblures. A cette époque, nous aurions agi en insensés si nous avions mêlé autre chose de plus dispendieux à cette denrée, car $18 couvraient à peine le coût et la fabrication des criblures.

Q. Avez-vous des intérêts quelconques dans cette *Duluth Company*?—R. J'en avais à cette époque; je n'en ai plus maintenant.

Q. De sorte que cela n'aurait pas été si mal si vous aviez fait un peu de mélange?—R. Vous voulez insinuer. Je ne retire rien de la *Duluth Grain Company.*

Q. Mais vous avez eu déjà des relations avec la *Duluth Grain Company*?—R. Oui, tout comme cet individu du nom de Riegger. Nous avons rompu nos relations

Q. Quand cela?—R. Il y a quelques mois.

[M. Harry Stirling.]

Q. Depuis combien de temps?—R. Il y a deux ou trois mois.

Q. Vous aviez donc des rapports avec cette compagnie à l'époque de l'envoi des criblures?—R. Oui, j'en avais à cette époque.

M. Nesbitt:

Q. N'avez-vous pas déclaré que vous aviez un échantillon?—R. Le service d'Inspection, à Fort-William, pourrait vous en donner un.

Le témoin est congédié.

GEORGE J. GUY est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Quelle compagnie représentez-vous?—R. La *Gillies Guy Coal Company.*

Q. Où faites-vous affaire?—R. A Hamilton.

Q. Votre compagnie est-elle constituée en corporation?—R. Oui, monsieur.

Q. En vertu d'une charte fédérale ou provinciale?—R. Provinciale.

Q. Avez-vous votre relevé annuel pour l'année dernière?—R. J'ai ici les bilans pour six ans.

Q. Prenons l'exercice clos le 31 mars 1919. C'est le dernier que vous avez. Il y a deux comptes, un de marchandises et l'autre d'actif et de passif. Il y a aussi un compte de profits et pertes. Je constate que vos profits bruts pour l'exercice clos le 31 mars 1919 ont été de $151,109.42, plus $396.40 pour articles divers, et que vos dépenses, salaires et taxes, ont été de $29,036; salaires et ainsi de suite. Puis vous avez une charge de $1,000 pour dépréciation de l'édifice et de la machinerie, etc., de sorte que votre profit net pour l'année a été de $17,289.19. Quel est le montant total de votre capital-actions? Je vois que cet état le mentionne comme étant de $100,000?—R. C'est juste.

Q. A-t-il été intégralement versé?—R. Oui.

Q. En argent?—R. Oui.

M. NESBITT: Quel est le rendement?

M. PRINGLE: Anthracite, 70,147 tonnes; houille grasse, 69,100 tonnes; bois, 1,371 cordes. La valeur totale, y compris les droits, les taxes de guerre et le transport, est de $997,212.27. Les ventes totales se répartissent comme suit: anthracite, soixante-cinq mille huit cent cinquante-huit tonnes; houille grasse, soixante-cinq mille cinq cent quatre-vingt-six tonnes; bois, mille soixante-six cordes. Puis, il y a une balance en magasin de quatre mille cinq cent quatre-vingt-cinq tonnes d'anthracite, de trois mille cinq cent treize tonnes de houille grasse et de deux cent quatre-vingt-dix cordes de bois. Les bénéfices bruts sur le bois et le charbon ont été de cent cinquante et un mille cent neuf dollars et quarante-deux cents.

M. NESBITT: Quelles ont été les ventes brutes en dollars et en cents, M. Pringle?

M. PRINGLE: J'en ai le détail ici, mais on ne l'a pas additionné.

M. Nesbitt:

Q. Le savez-vous?—R. Non, je ne le sais pas. Nous n'avons eu qu'une demi-journée pour préparer tout cela. Vous avez là le travail de six ans et nous n'avons eu qu'une journée pour vous préparer cet état. Nous n'avons reçu votre télégramme que jeudi soir.

M. PRINGLE: Je découvre que...

Le TÉMOIN (interrompant): De quelle année voulez-vous parler?

M. PRINGLE: Mille neuf cent dix-neuf?—R. Je n'ai moi-même ici que les totaux.

[M. Harry Stirling.]

Q. Je trouve un million quatre-vingt-sept mille neuf cent soixante-dix. Veuillez vérifier cela et voir si c'est exact. Vous pouvez le faire d'après cet état (indiquant).—R. Oui, les trois additionnés ensemble; c'est exact.

Q. Veuillez vérifier mes chiffres et voir s'ils sont exacts.

M. Nesbitt:

Q. Avec un profit net de dix-sept mille dollars?—R. Oui, monsieur.

M. Pringle:

Q. Est-ce exact?—R. Oui, monsieur.

M. PRINGLE: Un profit net de dix-sept mille deux cent quarante-neuf dollars et dix-neuf cents, ce qui représente presque dix-sept pour cent du capital-actions, et est...

M. NESBITT (interrompant): 1·7...

M. PRINGLE (continuant): 1·7 sur le rendement.

Q. Maintenant, quel profit avez-vous réalisé sur chaque tonne de charbon expédiée à Hamilton?—R. Il faut compter tout ensemble la houille grasse, la houille ordinaire, le coke et le bois, la houille grasse et l'anthracite. Nous ne pouvons pas découvrir ce profit; mais nous nous en sommes tenus aux règlements; nous avons réalisé bien au-dessous des cinquante cents par tonne prescrits par l'Etat. Je suis d'avis que nous avons réalisé en moyenne trente-cinq cents.

Q. Environ trente-cinq cents?—R. Pas plus que cela.

Q. Vous pouvez découvrir cela?—R. Oui.

Q. Mettons le bois de côté. Vos ventes de charbon semblent être de cent trente et un mille quatre cent quarante-quatre tonnes. Puis, il y a mille soixante-six cordes de bois. Supposons que nous le considérions à l'instar du charbon....?—R. (interrompant): Oui, tout est inclus en bloc.

Q. (Continuant): cela fait, disons, cent trente-deux mille cinq cent dix tonnes. Maintenant, vous dites avoir réalisé environ trente-cinq cents?—R. Bien, le gros et le détail ne donnent pas cette moyenne de trente-cinq cents. Regardez, tout est là, le gros et le détail, et vous pouvez constater que la moyenne n'est pas de trente-cinq cents. Au début, ce n'est pas cela. Vous ne pouvez pas faire votre calcul de cette manière, car nous n'avons touché que quinze cents par tonne sur une partie de nos ventes, et sur une autre partie, nous avons obtenu plus. Je suis d'avis que le gros et le détail, pris ensemble, n'ont pas donné plus que vingt-cinq. Essayez à vingt-cinq et vous vous rapprocherez plus de ce que vous désirez découvrir.

Q. Vous ne croyez pas avoir touché des profits déraisonnables?—R. Nous le savons. Nous savons quels sont nos prix de vente. Nous savons à quel prix nous vendions avant la guerre. Voici (indiquant) le prix maximum auquel nous avons vendu avant la guerre. Je ne pense pas que personne autre au Canada ait vendu le charbon à aussi bas prix que nous l'avons fait.

Q. Il faut faire exception pour les gens d'Ottawa?—R. Je suis prêt à parier qu'ils ont eux-mêmes vendu plus cher que nous.

M. Davis:

Q. De qui achetez-vous?—R. Directement de la mine.

M. Pringle:

Q. Vous devriez vendre moins cher qu'à Ottawa, puisque vous vous procurez votre charbon par voie du lac?—R. Non, nous le recevons par voie ferrée.

M. Nesbitt:

Q. Vous pourriez vous le procurez par voie du lac?—R. Oui, nous pourrions le recevoir par eau.

[M. George J. Guy.]

Q. Mais la voie ferrée est en concurrence?—R. Oui. Lorsque nous avons construit notre enclos au bord de la voie, le charbon nous coûtait cinquante cents de plus par tonne, mais aujourd'hui, il nous coûte quatre-vingt-dix cents, presque le double.

M. Pringle:

Q. Je viens de parcourir l'état que vous m'avez remis sur lequel sont compris les prix maximum du charbon que vous avez vendu au cours d'une année quelconque de 1908 à 1919. Permettez-moi de vous demander si vous jugez que ces prix sont raisonnables?—R. Oui, monsieur.

Q. Je constate que ce n'est qu'en 1917 que le charbon a atteint le prix de dix dollars la tonne?—R. 1917, oui.

Q. C'est bien au cours de cette année-là qu'il a atteint le prix de dix dollars la tonne?—R. Oui, c'est au cours de cette année-là que la fluctuation des prix a été très grande de l'autre côté de la frontière.

Q. Puis en 1918, il a atteint onze dollars la tonne. Voyons un peu le charbon "egg" et le "stove". C'est bien celui qui se vend le plus?—R. Oui, le "egg" et le "stove" ainsi que le "nut."

Q. Ces charbons se sont vendus dix dollars et demi en 1918?—R. Oui.

M. NESBITT: Dix dollars et demi?

M. PRINGLE: Oui. Le 4 février 1918, il a atteint dix dollars; puis au mois d'août de la même année, il a atteint dix dollars et demi; puis en novembre 1918, il a atteint onze dollars et est resté à ce prix-là jusqu'au mois de janvier.

Q. N'est-il pas resté à ce prix depuis lors?—R. Oui, il y restera jusqu'au premier juillet alors qu'il faudra ajouter cinquante cents de plus.

M. NESBITT: Je suis d'avis qu'il vendait à aussi bon marché que tous ceux qui ont comparu ici.

M. PRINGLE: Il me faudrait relire les états pour vérifier quel est le prix du transport.

M. GUY: Je puis vous le dire tout de suite.

M. PRINGLE: Oui, mais il me faudrait parcourir les autres états qui nous ont été soumis afin de vérifier quels étaient les taux de transport; mais je suis porté à croire que les vôtres étaient un peu moindres; que vous êtes dans une meilleure position. Je ne tiens pas à parcourir tous ces états. Je les aï lus superficiellement et il me semble que vous n'avez pas réalisé de profits outrés.

M. GUY: Nos états sont également certifiés. Ce sont ceux que nous remettons à la banque chaque année. Lorsqu'il nous faut emprunter de l'argent, nous remettons cet état à la banque pour lui montrer ce que nous faisons; de sorte que nos états sont certifiés. Je vous ai apporté les renseignements conformément à ce qu'exigeait votre télégramme.

M. PRINGLE: Je ne pense pas que ce comité désire insérer au dossier tous ces états.

M. GUY: Je puis vous en remettre copie, si vous le désirez.

M. PRINGLE: A mon avis (mais je ne connais pas l'avis du comité) ces états font foi que vous n'avez pas exigé des prix exorbitants.

M. Reid:

Q. Bien que votre taux de transport soit plus bas, n'exigez-vous pas cingt-cinq cents de plus qu'à Ottawa?—R. Quel est le prix à Ottawa? De quels prix voulez-vous parler, monsieur?

Q. Onze dollars et vingt-cinq cents?—R. Au cours de la guerre nous n'avons jamais dépassé onze dollars et ce n'est que récemment, plus précisément le 26 de mai 1919, que nous avons exigé onze dollars.

M. NESBITT: Il me semble que le prix est plus élevé à Ottawa; mais je puis me tromper.

[M. George J. Guy.]

M. DAVIS: Il y a tant de qualités différentes, que vous êtes exposés à vous tromper.

M. NESBITT: Toutefois, le "egg", le "stove" et le "nut" sont sensés être de même qualité. Je sais cependant que l'année dernière, nous avons eu du mauvais charbon.

M. Nesbitt:

Q. Nous avons ici un état qui fait foi qu'on a importé au Canada plus de charbon en 1918 qu'en 1917?—R. Personnellement, j'ai importé durant la guerre une quantité de charbon plus grande que jamais auparavant. Nous sommes au nombre des privilégiés. Nous avions, l'année dernière, environ vingt-cinq mille tonnes de plus qu'avant la guerre.

M. PRINGLE: Je crois que vous le vendez vingt-cinq cents de moins qu'à Ottawa. Je crois qu'on peut expliquer cette différence par l'avantage que vous avez dans le transport. Vous pouvez garder cela. Nous avons besoin de cela, et cela remplacera tous les états que vous avez apportés ici; nous allons attacher le tout ensemble, puis tout cela sera consigné au dossier.

Le témoin est congédié.

M. PHILIPPE FUROIS est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Ne représentez-vous pas, dans la province de Québec, le contrôleur des vivres du Canada?—R. Oui.

Q. Vous êtes-vous assuré, ou non, si les propriétaires d'entrepôts frigorifiques de Québec avaient accaparé des quantités déraisonnables de denrées alimentaires?—R. Les propriétaires d'entrepôts frigorifiques étaient tenus de faire rapport, chaque mois, des quantités de certaines denrées qu'ils avaient en entrepôt, et ils devaient les conformer à celles que leur permettait la Commission des vivres. L'ordonnance de la commission stipulait que chacun de ces propriétaires pouvait garder une certaine quantité d'œufs, de fromage, de graisse, de beurre ou autre comestible. Il leur était permis de garder une certaine quantité de six ou sept articles aux fins de répondre aux exigences présentes pendant une période déterminée, et si les rapports qu'ils faisaient démontraient que les quantités en magasin excédaient celles qui leur était permises, l'excédent était passible de confiscation.

Q. Avez-vous été obligé de faire certaine confiscation?—R. Oui, nous en avons fait, mais très peu. Règle générale, on s'en est assez bien tenu aux quantités permises.

Q. On m'a prévenu qu'il y avait eu beaucoup d'accaparement dans la ville de Québec?—R. Ce n'est pas le cas.

Q. On s'en est tenu à des quantités raisonnables telles que prescrites par la Commission des vivres du Canada?—R. Oui, en général, il n'y eut que très peu d'exceptions.

Q. N'aviez-vous pas quelque chose à faire avec le contrôleur local des vivres?—R. J'étais le secrétaire provincial de la Commission des vivres du Canada. La Commission avait nommé dans chaque province un représentant spécial qu'elle appelait le secrétaire provincial de la Commission.

Q. Ne vous a-t-il pas fallu loger des plaintes contre quelques-uns des entreposeurs?—R. Voici de quelle manière on procédait: lorsque j'avais des raisons de croire qu'il y avait accaparement quelque part, ou quand des plaintes m'étaient adressées à cet effet—et parfois j'en ai reçu qui n'étaient pas fondées—si quelqu'un venait à moi et me laissait entendre qu'on faisait de l'accaparement quelque part,

[M. George J. Guy.]

j'expédiais immédiatement une plainte au bureau principal à Ottawa, car il ne faut pas oublier qu'il y avait un certain nombre d'inspecteurs dans la province et dans tout le pays et que ces inspecteurs étaient chargés de vérifier les faits.

Q. Alors, savez-vous si, oui ou non, on a ordonné la fermeture de quelques entrepôts et si l'on a saisi les comestibles accaparés?—R. Oui, il y a eu quelques cas où les entrepôts ont été fermés; mais je crois qu'on ne les a fermés que dans un ou deux cas. Cependant, il y a eu quelques cas où les quantités en excès ont été mises de force sur le marché ou envoyées à la Commission d'achat des Alliés.

Q. Maintenant, quel effet cela aurait-il eu sur le coût de la vie? En supposant qu'il n'y aurait eu aucun règlement de décrété par la Commission des vivres du Canada et que ces gens eussent accaparé en quantités même plus considérables que celles que vous avez découvertes, quel effet pensez-vous que cela aurait eu sur le coût de la vie dans votre région?—R. Le coût de la vie aurait augmenté.

Q. Vous croyez qu'il aurait augmenté?—R. Oui, de beaucoup.

Q. Je suppose que d'après les renseignements que vous possédez, vous êtes d'avis qu'il devrait y avoir un contrôle d'exercice sur ces entrepôts quant à la quantité emmagasinée?—R. Oui, un contrôle devrait être exercé, meilleur même que celui qui a prévalu jusqu'ici, soit par la Commission des vivres du Canada ou une autre organisation.

Q. Jusqu'ici, le contrôle n'a pas été satisfaisant?—R. Non, pas assez.

Q. Voulez-vous nous dire en quoi ce contrôle n'a pas été assez satisfaisant?—R. Par exemple, les entrepôts frigorifiques subventionnés par l'Etat sont soumis à la direction de la Division de l'Industrie laitière et de la Réfrigération du ministère de l'Agriculture ici pour la courte période de construction de l'entrepôt, de son organisation et de sa mise en opération, et il appert que quand l'Etat cesse de fournir des fonds il ne lui reste plus grand'chose à dire. Quoi qu'il en soit, le contrôle me semble douteux. Plusieurs fois je suis venu ici pour voir M. Ruddick, le chef de cette division, ou son adjoint, et ils m'ont admis tous les deux qu'en réalité ils n'avaient aucun contrôle absolu; mais en général, les entreposeurs consentaient assez volontiers à nous rencontrer.

Q. Je ne suis pas au fait des règlements relatifs aux entrepôts frigorifiques; outre les règlements émis par la Commission des vivres du Canada, y a-t-il quelque système permanent d'inspection et de réglementation de ces entrepôts?—R. Non, autorité partagée et responsabilité partagée, et aucune efficacité d'un côté comme de l'autre; les municipalités ont une certaine autorité de même que les gouvernements provinciaux et fédéral.

Q. Je n'ai pas eu le temps de lire toute cette correspondance de l'honorable Frank Carrel: qui est-il, un ministre?—R. Non, c'est un journaliste et un membre du Conseil législatif à Québec.

Q. Je constate dans sa lettre qu'il se plaint au sujet du contrôle de ces entrepts?—R. Oui.

Q. Je vois qu'il insiste pour que le gouvernement prenne l'entière direction de ces entrepôts?—R. Oui.

Q. Je vais citer cette partie de sa lettre?—R. Je suis au fait de cette correspondance, je l'ai lue plusieurs fois et je sais quel en est le sujet; il insiste pour que l'Etat se rende propriétaire des entrepôts frigorifiques; c'est là le thème général de toute la correspondance.

Q. Cette lettre est adressée au greffier de ce comité; en voici une partie:

"Au cours d'une campagne entreprise dans notre journal, nous avons demandé au gouvernement et à la Commission des vivres d'imposer, comme on l'a fait en Angleterre et en France, des peines sévères sur les établissements d'entrepôts frigorifiques et ce, afin de contrebalancer le malaise croissant qui existe au sein de toutes les classes de notre population. Il y a un an et plus, on

[M. Philippe Furois.]

a publié dans les journaux que le gouvernement avait découvert qu'un de nos entrepôts frigorifiques locaux avait violé les lois limitant l'accaparement..."

Vous êtes au fait du contenu de cette lettre, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. (Continuant à lire)

"..............en ayant en sa possession plus de trois cent mille livres de beurre. La punition imposée à cette maison n'était pas de nature à lui faire subir de grosses pertes. Pour moi, le gouvernement a agi envers cette maison de manière à l'engager ouvertement à continuer ses procédés, même en face des dispositions révolutionnaires qui grandissaient lentement dans le peuple."

Puis l'auteur fait la critique de la Commission des vivres; c'est évident qu'il ne s'entendait pas très bien avec la Commission des vivres?—R. Vous dites vrai.

Q. Il continue ainsi:

"En ce qui concerne la consommation du poisson dans la ville de Québec, un des grands obstacles que l'un des entrepôts frigorifiques a eu à surmonter, était le fait que les propriétaires étaient les plus importants distributeurs en gros du poisson dans notre ville. J'ai appris qu'ils approvisionnaient quatre-vingt pour cent des marchands de poisson et de fruits de la ville de Québec, ce qui rendait très difficile pour une firme individuelle de vendre le poisson au commerce, ainsi qu'on peut le prouver par des cas qu'on a portés à notre attention et qu'on trouvera pleinement étudiés dans la correspondance ci-jointe."

Puis, je constate qu'il a formulé une plainte très forte au sujet du prix des patates; d'après cette lettre, vous étiez obligés de payer $1.50 pour un minot de patates alors qu'elles se vendaient dans l'île du Prince-Edouard de 40 à 50 cents le minot?—R. Oui, il formule cette plainte.

Q. S'il faut en croire cette lettre, les wagons consignés vers l'Est et qui partaient chargés, revenaient vides alors qu'on aurait pu les employer très bien pour transporter des patates de l'île du Prince-Edouard et soulager ainsi la situation dans l'Ontario oriental et le Québec, où les prix étaient à cette époque, malheureusement très, très élevés?—R. Oui, il dit cela.

Q. Cette question est également discutée dans la correspondance entre la Commission des vivres du Canada et l'hon. Frank Carrel. N'agissait-il pas, de quelque manière, pour la Commission des vivres dans la province de Québec?—R. Non, jamais, il est journaliste; c'est lui qui publie le *Daily Telegraph.*

Q. Le *Daily Telegraph,* à Québec?—R. Oui, et comme tel il a eu beaucoup à dire sur la situation des vivres en général.

Q. Evidemment, il a écrit une foule de lettres et il a reçu une foule de réponses?—R. Il y a quelque exagération dans tout cela, bien qu'il y ait aussi beaucoup de vrai; les patates n'étaient pas aussi chères que cela à Québec, et elles ne se vendaient pas à aussi bon marché qu'il le dit dans l'île.

Q. Veuillez donc nous dire ce que vous savez au sujet de ces wagons revenant vides des provinces de l'Est jusqu'à Québec?—R. J'ai fait une enquête à cette époque et ai découvert que ce n'était pas exact.

Q. Vous avez découvert que ces wagons ne voyagaient pas vides?—R. Loin de là, ils ont voyagé toujours très chargés.

Q. Parlez-nous maintenant de cet entrepôt frigorifique à Québec?—R. Il y a un très grand entrepôt frigorifique à Québec, l'un des plus beaux du pays; il a été subventionné par le gouvernement fédéral; il a reçu une subvention de $65,000 et il a coûté environ $200,000 et les propriétaires s'occupent plus de la différence qu'il y a entre $65,000 et les $200,000 que des $65,000 qu'ils ont reçus de l'Etat; ils sont propriétaires de l'immeuble et l'on prétend qu'ils s'en servent pour eux d'abord.

[M. Philippe Furois.]

M. Nesbitt:

Q. Est-ce une compagnie commerciale?—R Ce sont des vendeurs de poisson, de fruits, de viandes et de produits.

Q. Quel est le nom de cette compagnie?—R. La *Dominion Fish and Fruit Company;* elle n'a pas donné un aussi mauvais service qu'on le prétend, mais elle aurait pu faire mieux; je m'empresse même de dire que depuis, elle s'est améliorée.

Q. Vous n'approuvez pas tout ce que M. Carrel dit dans la correspondance?—R. Non, je n'approuve pas tout ce qu'il dit.

Q. Dans tous les cas où il a raison ou tort, vous avez eu connaissance des faits?—R. Oh! oui, tous les faits m'ont été soumis.

M. Nesbitt:

Q. Cette entrepôt frigorifique est-il également un entrepôt public? Est-il ouvert à tout le monde? Quels sont les taux qu'on exige?—R. Leurs taux sont conformes. Mais il y a ceci: quand des étrangers veulent entreposer des marchandises, les propriétaires de l'entrepôt sont naturellement portés à se donner la préférence.

Q. S'ils n'ont pas amplement d'espace?—R. Si l'espace est restreint, naturellement ils disent qu'ils en ont besoin. Lorsque, dans notre campagne en faveur de la consommation du poisson, la concurrence s'est établie, je suis d'avis que cette compagnie d'entreposage aurait pu mieux accommoder les autres marchands de poisson. Dans tout cela, je ne dirai pas qu'elle s'est montrée par trop antagoniste, mais elle aurait dû faire mieux. On lui a démontré la chose, et elle s'est améliorée. Mais c'est le système qui est défectueux. Ces entreposeurs ont dépensé plus d'argent que l'Etat et ils tiennent à en retirer des bénéfices.

M. PRINGLE: C'est bien là la nature humaine.

Le TÉMOIN: Il faudrait améliorer de beaucoup cette question d'administration des entrepôts frigorifiques.

M. Pringle:

Q. Je vous approuve. Vous croyez que le gouvernement pourrait, en exerçant un contrôle convenable, aider beaucoup au consommateur?—R. L'Etat possède aujourd'hui un établissement d'entrepôt frigorifique. Il est quelque part dans l'Ontario, je ne sais pas où exactement.

M. Reid:

Q. Quel gouvernement?—R. Le gouvernement fédéral.

M. Nesbitt:

Q. Un entrepôt frigorifique qu'il exploite?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Où se trouve-t-il?—R. Quelque part dans l'Ontario, je ne sais pas au juste. M. Burgess, l'adjoint de M. Ruddick, m'en a montré une photographie.

Q. D'après vous, que devrait faire le gouvernement dans le but d'améliorer le système des entrepôts frigorifiques, d'améliorer les conditions du consommateur en lui fournissant des vivres à meilleur marché?—R. Je suppose que les inspecteurs pourraient être d'une grande utilité en ce sens. Nous qui faisons partie de la Commission des vivres, faisons appel à la bonne volonté des entreposeurs. Jamais on ne m'a refusé la permission d'examiner un entrepôt.

[M. Philippe Furois.]

M. Pringle:

Q. Croyez-vous que le consommateur ait retiré un certain bénéfice du contrôle de la Commission des vivres du Canada?—R. Oui, autant que la commission a pu l'exercer.

Q. D'après vous, ce contrôle n'a pas été assez étendu?—R. Non.

Q. Et vous croyez qu'on pourrait établir un contrôle dont le consommateur bénéficierait?—R. Certainement.

M. Nesbitt:

Q. Vous dites que ce contrôle n'était pas assez étendu? Pourriez-vous nous dire en quel sens?—R. En réalité, nous n'avons pas eu tout le temps l'autorité qu'il fallait pour nous permettre de faire respecter nos vues en ce qui concerne les diverses questions d'administration.

M. Pringle:

Q. Je ne suis pas très au fait des règlements qui concernent ces établissements d'entrepôts frigorifiques. Je crois que si les établissements d'entrepôts frigorifiques sont subventionnés par le gouvernement, pour ce motif le gouvernement aurait dû exercer le droit absolu du contrôle de l'exploitation de ces établissements et il me semble qu'il aurait dû le faire. Connaissez-vous bien ces règlements?—R. Oui. La loi des entrepôts frigorifiques n'est pas très claire à ce sujet. J'ai eu l'occasion de l'étudier soigneusement avec quelques fonctionnaires de la division et elle est faible à certains points de vue.

Q. Vous croyez qu'on pourrait améliorer la loi des Entrepôts frigorifiques de manière à mettre ces établissements sous un contrôle convenable afin que tous profitent au consommateur?—R. Oui, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. Mettons de côté la Commission des vivres du Canada. Comme question de fait, si un individu ou une compagnie construit un établissement d'entrepôt frigorifique l'Etat l'aide d'un certain pourcentage?—R. Il l'a fait dans quelques cas. Il ne le fait plus maintenant. Cette coutume a été abolie pendant quelques années, et la dernière suggestion qu'on a faite, je ne sais pas si elle est loi encore aujourd'hui, c'est M. Crerar qui l'a faite en suggérant d'accorder un subside de trente pour cent du coût des entrepôts administrés par les municipalités.

M. Pringle:

Q. J'ai découvert que le colonel Talbot était également l'un des commissaires des vivres?—R. Non, non. Le colonel Talbot est un ami très intime de M. Carrel. Il y a environ un an ou un an et demi, ils se sont beaucoup intéressés aux travaux de la Commission des vivres du Canada à Québec.

Q. Il ne s'est pourtant pas présenté pour rendre témoignage. Je croyais qu'il était l'un des commissaires des vivres?—R. Non. Il n'a rien eu à faire officiellement avec la Commission des vivres du Canada, du moins, pas depuis que j'en fais partie.

Q. Je constate qu'il a écrit une lettre plutôt forte au contrôleur des vivres?—R. Oui, une de ses lettres était particulièrement forte.

M. Reid:

Q. D'après vous, que devrait faire le gouvernement fédéral pour améliorer les conditions en ce qui concerne les entrepôts frigorifiques?—R. Je suis d'avis que pouvoir devrait être conféré aux inspecteurs de visiter les établissements et de découvrir

[M. Philippe Furois.]

si l'on y fait de l'accaparement, c'est-à-dire, s'il s'y trouve des surplus de quantités de ce que le commerce normal a besoin, ce qui relève entièrement de la Commission des vivres du Canada, autrement dit, forcer les délinquants à disposer du surplus. J'ignore comment cela se passe ailleurs, mais dans la province, l'accaparement est loin d'être ce que l'on suppose généralement. La demande de vivres est tellement considérable que l'accumulation ne saurait se faire en grandes quantités.

M. Pringle:

Q. Tel est l'état de choses qui existe aujourdhui?—R. Oui, monsieur.

M. Nesbitt:

Q. En d'autres termes, on est à court de comestibles?—R. Oui, monsieur. Dans la province de Québec, la main-d'œuvre agricole doit être moindre cette année qu'elle l'était l'année dernière à cette même époque.

Le TÉMOIN (continuant): Je suis d'avis qu'on pourrait réduire le coût de la vie dans la province si l'on s'employait à vulgariser davantage la consommation du poisson. Je ne crois pas qu'il y ait un article aussi négligé que celui-là; cependant, il y aurait beaucoup à faire en ce sens.

M. Pringle:

Q. Le grand embarras provient du fait que les compagnies—non pas les gens des provinces de l'Est, ni les pêcheurs—s'emparent du marché du poisson et font monter les prix d'une compagnie à l'autre; aussi, lorsque le poisson parvient au consommateur, le prix de vente, en dernier ressort, est très élevé?—R. Je veux parler d'une plus grande propagande, du développement d'un marché domestique plus étendu pour notre poisson. Pendant quelques mois, la Commission des vivres du Canada a fait quelque chose. Dans la province de Québec, nous avons augmenté de deux ou trois cent pour cent la consommation du poisson; mais cet hiver dès que l'nitiative de la Commission des vivres s'est ralentie, tout a cessé et l'on est revenu à l'ancien état de choses. En encourageant une plus grande consommation du poisson nous avons forcé les détaillants à améliorer leurs modes de manutention. Autrefois, sans souci aucun, ils étalaient le poisson. Nous avons obtenu de toutes les municipalités l'adoption d'ordonnances et de règlements spéciaux qui contraignent les marchands à mettre le poisson à couvert et à le conserver en bon état. Comme la demande augmentait, cela leur fut un encouragement pour s'en procurer en plus grande quantité. Je crois qu'il y a beaucoup à faire en ce sens; on pourrait augmenter de beaucoup la consommation du poisson si seulement quelqu'un, investi de l'autorité nécessaire, organisait dans tout le pays une forte propagande de nature à atteindre tout le monde, et à encourager la consommation du poisson à partir du moment où on le retire de l'eau jusqu'à celui où il parvient au consommateur.

M. Pringle:

Q. Pourvu aussi qu'on diminue, si possible, l'écart entre le prix que le pêcheur reçoit pour son poisson et le prix que le consommateur est obligé de payer?—R. On peut toujours trouver à se plaindre. Parfois, c'est le détaillant qui est en faute, parfois c'est le marchand de gros. C'est très rare que le poisson parvienne en bon état au consommateur; mais voilà, la surveillance fait totalement défaut. C'est le point faible. Chacun reporte la responsabilité sur un autre. Le détaillant jette le blâme sur le marchand de gros, le marchand de gros s'en prend à la compagnie de transport et celle-ci se plaint du producteur. La Commission des vivres a entrepris une campagne et j'ai

[M. Philippe Furois.]

essayé d'induire le ministère des Pêcheries à la continuer. J'ai adressé, à cet effet, la lettre suivante à l'honorable A. K. Maclean (il lit) :—

103 RUE SAINT-JEAN,
QUÉBEC, 17 mars 1919.

L'honorable A. K. MACLEAN,
Ministre intérimaire de la Marine et des Pêcheries.
Ottawa, Ont.

Honorable monsieur,—Cette lettre fait suite à la conversation que j'ai eue avec vous au sujet du poisson.

Comme les fonctions de la Commission des vivres du Canada sont sur le point de finir, une responsabilité plus grande retombe maintenant sur le ministère des Pêcheries à l'effet d'établir un marché domestique puissant pour la vente de notre poisson, et comme je me suis mêlé activement de cette propagande dans cette province, à titre de secrétaire provincial de la Commission des vivres du Canada, permettez-moi de vous faire certaines suggestions tout en vous donnant un aperçu du premier programme à suivre.

(1) On devrait intéresser le public au poisson, démontrer sa valeur nutritive et les avantages pécuniaires à retirer d'une plus grande consommation, et ce, au point de vue personnel et national. Voir à ce qu'une bonne qualité et des prix raisonnables prévalent.

(2) Coopérer avec les producteurs et le commerce en général, augmenter les travaux de recherches de l'Etat et leur donner un effet pratique, contribuer à établir l'industrie sur des bases solides, aider le petit pêcheur.

Le TÉMOIN: Je vois dans les prévisions budgétaires qu'on vote des crédits considérables pour des recherches scientifiques de tous genres, et des rapports intéressants sont préparés à ce sujet; mais il faut convenir qu'on fait peu de chose pour augmenter nos marchés. La lettre continue ainsi (il lit) :—

(3) Porter une attention particulière à la question du transport, principalement le transport du poisson frais.

(4) S'assurer des facilités convenables d'entreposage, dresser un plan clair pour un territoire choisi afin de faire face aux besoins actuels et à ceux d'un avenir rapproché. A cette fin, les ministères des Pêcheries et de l'Agriculture devraient s'entendre et coordonner leurs efforts.

(5) Encourager les meilleures méthodes de la vente du poisson au détail, y compris l'établissement de magasins modernes de poisson.

(6) Rechercher si la somme de $160,000 qu'on paye comme prime aux pêcheries de l'Atlantique et les autres dépenses ne pourraient pas être employées d'une manière plus pratique.

Le programme ci-dessus, défini brièvement, modifierait quelque peu la constitution du ministère des Pêcherise; il requerrait les services d'hommes actifs particulièrement versés dans ces divers travaux, et l'on pourrait les trouver dans le personnel disponible de la Commission des vivres du Canada. De plus, ce programme serait populaire et recevrait certainement un ferme appui du Parlement.

Veuillez me croire, honorable monsieur,

Votre tout dévoué,

(Signé) PHILIPPE FUROIS.

[M. Philippe Furois.]

Le TÉMOIN: Jai reçu la lettre suivante de M. Desbarats (il lit):—

MINISTÈRE DU SERVICE NAVAL,
BUREAU DU SOUS-MINISTRE,
OTTAWA, 14 avril 1919.

CHER MONSIEUR,—J'accuse réception de votre lettre en date du 2 courant et de votre télégramme du lendemain, concernant le bureau situé au n° 103 de la rue Saint-Jean, à Québec, que vous désirez retenir. Je prends en considération votre offre généreuse de continuer, sans salaire, si le bureau était retenu, les travaux de propagande du poisson jusqu'à ce que ce ministère en ait complété les détails.

Il faudra nécessairement quelque temps pour permettre à ce ministère d'arrêter les détails de la propagande qu'il se propose d'entreprendre; mais tout en tenant compte de votre offre généreuse, très appréciée par le ministère, on croit qu'il serait peu sage pour ce ministère de divulguer en ce moment de quelque manière que ce soit, la nature des travaux qu'il entreprendra.

En conséquence, le ministère n'est pas actuellement prêt à conclure des arrangements pour installer des bureaux à Québec, pour le moment.

Sincèrement à vous,
G. J. DESBARATS.

M. PHILIPPE FUROIS,
103, rue Saint-Jean, Québec.

Le TÉMOIN: Avant la fermeture du bureau provincial, je leur ai dit que je continuerais volontiers la propagande durant un certain temps sans exiger de salaire. Je leur ai dit: " Il y a un petit bureau, appartenant au gouvernement, qui est complètement outillé. Nous avons les archives, et si vous voulez l'utilisez, je ferai la besogne." J'ai lu une réponse à cette proposition.

M. NESBITT: Ils n'apprécient pas cela même lorsque vous travaillez pour rien.

M. J. A. NELSON est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le surintendant des magasins de la compagnie William Davies?—R. Oui.

Q. Combien de magasins avez-vous?—R. Nous en avons 38 à Toronto, 11 en diverses parties de l'Ontario et 16 à Montréal.

Q. Cela fait 65 en tout?—R. Oui.

Q. Comment ce commerce est-il dirigé? D'où provient votre viande?—R. Notre lard et notre bacon proviennent de nos propres salaisons. Nos produits de viande tels que le bœuf, le veau et l'agneau, proviennent de nos propres établissements ou de tout autre établissement où je puis acheter. Je suis un voltigeur sur le marché et j'achète là où je trouve le meilleur avantage.

Q. Maintenant, quant aux prix de vos produits de la porcherie. Sont-ils basés sur les prix qu'ils vous coûtent plus un pourcentage que vous considérez comme nécessaire pour vos profits?—R. J'ai une liste hebdomadaire de prix qui vient du siège d'affaires. Elle indique ce que l'on me débite pour le produit et le prix auquel nous le vendrions en gros; mais il n'y a pas de vente en gros, vu que nous vendons à nos propres magasins.

Q. Alors les prix sont débités aux magasins pour le bacon, le jambon et tous les autres produits provenant du porc?—R. Je calcule mes prix de détail d'après mes prix de revient.

Q. Ils vous sont expédiés au prix de revient. Il n'y a pas de frais de vente. Les recevez-vous à un prix moins élevé qu'ils ne seraient vendus dans le commerce ordinaire?—R. Oui.

Q. Savez-vous de combien le prix auquel ces produits sont livrés à vos magasins de détail est moins élevé qu'il ne le serait s'ils étaient mis dans un magasin de détail n'ayant aucune relation avec la compagnie William Davies?—R. Il est possible que ce serait un demi-cent par livre.

Q. Alors, quand vous recevez ce produit dans votre magasin, vous fixez le prix de détail?—R. Oui.

Q. Et qu'ajoutez-vous pour le prix de détail?—R. Environ vingt ou vingt-deux pour cent. Quelquefois moins et quelquefois plus.

Q. Quel est le pourcentage moyen que vous ajoutez dans le cas des produits du porc?—R. Environ vingt ou vingt-deux pour cent.

Q. Combien, à même ces vingt-deux pour cent, estimez-vous qu'il faut distraire pour les frais généraux et les frais de maniement?—R. De 17 à 20 pour 100, d'après mes colonnes.

Q. De sorte que vous vous attendez à avoir une marge d'environ 2 pour 100?—R. Depuis six ans, ma marge nette a été d'une fraction au-dessus de deux pour cent ou près de 2½ pour 100 net.

Q. C'est-à-dire pour vos produits du porc?—R. Sur les affaires en général.

Q. Maintenant, quel a été le volume du commerce dans les 65 magasins, l'année dernière?—R. Près de trois millions.

Q. Et sur cela vous avez eu un profit d'environ 2½ pour 100?—R. Je ne pourrais le dire sans produire les données afin de mieux préciser.

Q. Avez-vous les données?—R. Oui. Les voici. J'ai remonté jusqu'aux conditions d'avant-guerre.

Q. Vous fournissez un relevé des magasins de détail avec les profits et pertes? Ventes de 1912-13, $2,646,160.76; profits bruts, $532,528.62; Frais, $407,611.70 profits nets $124,916.92; profits brut, 20·12 pour 100, Frais 15·40 pour 100, profit net, 4·72 pour 100. C'est là le profit net sur le fonds de roulement?—R. Oui.

Q. Vous continuez ainsi, durant certaines années, le profit net est plus faible, et en aucune année, je ne vois qu'il soit plus fort. En 1915, vos profits nets étaient de $59,277.48, profits bruts, 20·85 pour 100, nets, 2·30. Je suppose que le volume a baissé et qu'en conséquence vos profits n'ont pas été aussi considérables?—R. Oui, et mes frais ont été proportionnellement plus forts. Ils augmentaient.

Q. Prenez votre profit à $124,916.92. Vous serait-il possible de dire le montant d'argent employé dans ce commerce, pas le montant du fonds de roulement, mais le montant du capital? Je ne sais pas quel est le capital de la compagnie William Davies?—R. Non, monsieur, je ne saurais vous le dire.

M. Nesbitt: Vous pourriez facilement calculer cela d'après le relevé.

M. Pringle:

Q. Les ventes ont été de $2,646,160.76, profits bruts, $532,528. Nous pouvons déduire cela des ventes, et votre rendement net est de 4·72. Je ne suppose pas que vous puissiez nous dire quelque chose au sujet de toute autre classe d'affaires? (Pas de réponse.)

Q. 1918 est encore plus faible. En 1918-19, vos ventes s'élèvent à $2,900,098; profits bruts, $595,361.19, vos profits nets à $64,688.02; profits bruts, 20·53 pour 100; charges, 18·30 pour 100 et profit net 2·23. Une année, l'année d'avant cela, votre profit net n'atteignait pas un cent; il était de ·14 d'un cent?—R. Oui.

Q. La moyenne est de 2·46 en sept ans?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Avez-vous le pourcentage moyen d'opération?—R. Oui, 17·91.

[M J. A Nelson.]

M. Pringle:

Q. Vous avez assez bien calculé toute l'affaire. Le montant total des affaires a été de $18,990,271.82; profits bruts, $3,867.597.28; frais, $3,400,098.25; profits nets, $467,499.03?—R. Oui.

M. NESBITT: Sur quel montant d'affaires?

M. PRINGLE: Sur $18,990,271.82. La moyenne des profits bruts a été de 20·37, charges, 17·.91, profit net, 2·46. Nous ferions mieux de mettre ce relevé au dossier. Je ne crois pas qu'il soit très avantageux de nous occuper du commerce des viandes fraîches. Le tout est compris là-dedans.

Le TÉMOIN: Le tout est compris là-dedans. Je puis vous donner une copie de mon rapport sur le bœuf, indiquant les ventes, la moyenne du coût et le prix de détail.

M. Pringle:

Q. Voulez-vous produire vos relevés?—R. Voici un relevé du bœuf.

Q. Magasins de détail de la compagnie William Davies, 31 mars 1919, achats, 4,968,645 livres, valeur $926,557.91; ventes, 4,666,116 livres; valeur, $1,176,322.13; prix moyen par livre, coût, 18·65, vendue à 25·21; gain durant l'année, $249,764.82; pourcentage du gain durant l'année, 21·23; déperdition de poids, 6·48?—R. Diminution et évaporation.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le profit net?—R. Il n'y a pas encore de profit net. Tout cela est compris dans l'autre relevé. Pour notre propre satisfaction, nous tenons la viande fraîche à part pour voir comment nous nous tirons d'affaire.

Q. Il est évident que vous n'y perdez pas d'argent?—R. Je m'efforce de n'en pas perdre

M. Pringle:

Q. Quels autres relevés avez-vous?—R. J'ai fait des inventaires, à chaque période opportune, indiquant ma moyenne quotidienne de ventes, etc. Ma moyenne du coût est indiquée dans ces relevés.

Q. Vous avez dit, je crois, que le détaillant ordinaire qui s'adresse à la compagnie William Davies pour acheter des produits du porc paie environ un cent de plus par livre?—R. Non, monsieur.

Q. Un demi-cent?—R. Oui. Il n'y a pas de frais de vente lorsqu'on vend à nos succursales.

Q. Cela lui permet de rivaliser avec vous?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas d'avantages qui, de cette manière, mettrait le détaillant dans l'impossibilité de faire des affaires.—R. Non, monsieur.

Q. Ceci indique l'assortiment dans le magasin, cet assortiment étant renouvelé tous les quelques jours?—R. Il est possible que ce soit tous les six jours; cela prend nécessairement un peu plus de temps aux endroits éloignés où il faut tenir un assortiment plus considérable.

M. Davis:

Q. Six jours à Toronto, et aux endroits du dehors, cinq jours?—R. Oui.

Le président:

Q. J'aimerais à éclaircir un point qui a été amené devant le comité. Lorsque les produits sont expédiés de votre maison de salaison aux magasins de détail, est-ce

[M. J. A. Nelson.]

que l'on porte au débit des magasins de détail, le poids brut des produits?—R. Précisément ce que les produits pèsent. S'ils pèsent cent livres, nous débitons cent livres.

Q. Vous donne-t-on quelque crédit pour le bureau? Par exemple, un porc vous est expédié comme étant du poids de 100 livres?—R. Je n'ai rien à voir à la réception des porcs. Je n'administre que le commerce de détail. On ne nous envoie pas de porcs du tout, et nous n'achetons que de notre propre maison ou par l'entremise d'une maison d'inspection. Nous ne recevons absolument rien. Nous ne recevons que l'animal et si nous recevons les issues, il nous faut les payer.

Q. Vous recevez les porcs de votre propre maison de salaison?—R. Oui.

Q. Et si un porc est expédié par l'entremise de votre maison de salaison à l'un de vos magasins de détail, il est porté au débit de ce magasin de détail, et si le poids brut est de cent livres, c'est ce poids qui est porté au débit?—R. Oui.

Q. Est-ce qu'on alloue quelque chose pour les issues de ce porc?—R. Il ne contient pas d'issues si c'est un porc habillé.

Q. Lorsque vous expédiez un rôti, par exemple, et que vous le désossez, vous pesez le rôti avant de le désosser?—R. Oui.

Q. Que faites-vous de l'os?—R. Si l'acheteur le veut, l'os lui est envoyé. S'il n'en veut pas, l'os est jeté dans la boîte aux déchets.

Q. Avez-vous un système en vertu duquel ces déchets et issues sont ramassés et renvoyés à votre manufacture?—R. Ou à quelque autre manufacture.

Q. On vous crédite alors pour ces rebuts lorsqu'ils sont renvoyés?—R. Oui, c'est ainsi que cela se fait.

Q. Est-ce que les crédits qui vous reviennent de ce chef forment partie du revenu du magasin?—R. Oui.

Q. Ou sont-ils employés de quelque autre manière?—R. Non, ils forment partie du revenu de ce magasin. Ils sont inscrits dans le compte du bœuf, et la division du bœuf a le crédit de tout poids qui est représenté par les os ou les matières grasses.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce que cela est indiqué dans ce relevé de vos profits?—R. C'est inclus.

Le président:

Q. Avez-vous quelque système au moyen duquel vos magasins peuvent accuser un excédent du nombre de livres de viande vendues sur le nombre de livres qu'ils ont reçues?—R. Nous avons un système au moyen duquel nous indiquons ce que nous vendons réellement, et aucun de ces magasins n'a jamais démontré qu'il avait vendu plus qu'il n'avait reçu, vu qu'il y a toujours une diminution. Il y a constamment de l'évaporation.

Q. Vous direz alors qu'au lieu d'avoir un excédent des ventes sur la quantité qu'il a reçue, le magasin de détail subit une dépréciation?—R. Il y a toujours déperdition.

Q. Toujours une déperdition?—R. Oui.

Q. Avez-vous, dans vos magasins de détail, quelque système au moyen duquel le gérant du magasin participe à toute augmentation en sus de ce qui serait donné comme étant le poids de la viande que vous vous attendez à avoir sur chaque cent livres qui a été expédié?—R. Non, ils n'en retireraient aucun avantage.

Q. Ni personne autre qui n'est pas en relations avec le commerce de détail?—R. Non.

M. Davis: Si je comprends bien, cela se fait de la manière suivante: je vais dans un magasin et j'achète un rôti de trois livres, peut-être pris dans l'épaule. Vous le pesez avec l'os et je vous dis de le désosser. Or, vous portez cet os à mon débit. Et si vous portez le poids de cet os au crédit du gérant du magasin, c'est là une surcharge du prix. Supposons que vous ayez porté à son débit cent livres de viandes au

[M. J. A. Nelson.]

Le TÉMOIN: Ce poids est infiniment faible sur un rôti de trois livres. La plupart des gens prennent les os, et s'ils ne les prennent pas, ces os sont jetés dans la boîte aux déchets.

M. Davis;

Q. Vous dites que cela ne va pas dans vos magasins?—R. Non, monsieur.

Q. Et il n'y a jamais de surplus dans la caisse du magasin local en sus de ce qui devrait être exigé pour le poids?—R. Non, monsieur, pas le moins du monde.

Le témoin est renvoyé.

C. R. HICKMAN est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

prix du détail, il doit en rendre compte. Eh bien, il a reçu son argent sur le prix de la viande, et il a en outre tant pour le poids de l'os.

Q. Vous êtes gérant des magasins de détail Matthews-Blackwell?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien de magasins de détail avez-vous?—R. Quatorze.

Q. Où sont-ils situés?—R. A Ottawa.

Q. Tous à Ottawa?—R. Un à Hull et treize à Ottawa.

Q. Quel est votre système en ce qui concerne l'approvisionnement de vos magasins de détail?—R. Nous tirons tous nos approvisionnements de la maison de salaison à Hull, à l'exception de certains produits que nous achetons en dehors lorsque nous trouvons l'occasion d'acheter à des prix plus avantageux que ceux qui nous ont été donnés par la maison de salaison.

Q. Vous tâchez parfois de l'emporter sur votre propre maison de salaison?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que vous y réussissez?—R. Parfois.

Q. Pouvez-vous nous montrer quelque relevé de votre réseau de magasins de détail à Ottawa et à Hull, et nous indiquer ce que vous recevez du public?—R. Non, monsieur. Je n'ai pas apporté de relevés. On m'a tout simplement demandé d'apporter les prix de détail. Je puis, de mémoire, vous dire quelque chose au sujet des magasins, mais je n'ai pas apporté de relevés.

Q. Comment vos magasins de détail sont-ils organisés?—R. Selon le coût du bœuf, par exemple, nous tâchons de faire un profit brut de 18 ou 19 pour 100.

Q. Avec un profit brut de 18 ou 19 pour 100, quel est votre profit net?—R. Notre profit net doit être entre 2 et 3 pour 100.

Q. C'est-à-dire sur votre fonds de roulement?—R. Sur les fonds de roulement, oui.

Q. En prenant votre fonds de roulement pour l'année dernière, pouvez-vous donner au comité une idée de ce que serait votre profit? Quel a été votre fonds de roulement pour l'année dernière?—R. Environ neuf cent mille dollars.

Le président:

Q. Pouvez-vous vous rappeler votre profit net ou votre profit brut pour l'année dernière?—R. Non, je ne me rappelle pas cela.

M. Pringle:

Q. Prenons-le à neuf cent mille dollars et mettons $2\frac{1}{2}$ pour 100?—R. Cela ferait $22,500.

[M. J. A. Nelson.]

M. Nesbitt:

Q. Quel a été réellement votre profit net?—R. Je ne saurais le dire de mémoire.

M. Pringle:

Q. Je ne crois pas que votre témoignage soit très utile à moins que vous ne puissiez produire un relevé indiquant vos profits bruts et vos profits nets?—R. Nous avons un relevé en liasse.

Q. Pourquoi ne pouvez-vous pas produire un relevé indiquant le fonds de roulement pour les trois dernières années, par exemple, donnant vos profits bruts, vos profits nets et le pourcentage sur votre fonds de roulement?—R. Je pourrais avoir ce relevé et vous le transmettre.

M. Nesbitt:

Q. Vous prétendez faire des affaires à un profit brut d'environ 19 pour cent?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. Vous livrez des marchandises dans toutes les parties de la ville?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que vous vendez du beurre et des œufs?—R. Oui, monsieur.

Q. Sur quel profit brut comptez-vous pour le beurre, à peu près le même pourcentage?—R. Nous établissons une moyenne de notre prix de revient et nous tâchons de réaliser 18 ou 19 pour 100 de profit sur notre propre fonds de roulement, sur tous les articles.

Q. Ajoutez-vous un plus fort pourcentage sur une denrée que sur une autre?—R. Nous établissons une moyenne.

M. Pringle:

Q. Vous faites une moyenne plus considérable dans vos magasins que la compagnie William Davies.

M. Reid (interrompant):

Q. Combien vous coûtent vos livraisons, d'après vos calculs?—R. Tout cela est compris dans les dépenses.

Q. Je sais cela, mais combien considérez-vous que vous coûtent vos livraisons? En d'autres termes, à quel prix vendez-vous vos marchandises au comptoir lorsque le client paie comptant et emporte ce qu'il achète?—R. Nous n'avons pas fait calculer cela.

Le président:

Q. Cela ferait une différence très considérable?—R. Environ 1 cent par livre, probablement. Il est probable que nous pourrions vendre à 1 cent par livre de moins si nous supprimions notre système de livraison.

M. Pringle:

Q. Vous gagnez un peu plus que la compagnie William Davies. Elle fait $1,000 de profit net dans chaque magasin. Prenez l'année dernière, ses profits nets ont été $64,688.02 pour 65 magasins. Cela fait un peu moins de $1,000 pour chaque maga-

sin. Votre profit est d'environ $2,000 chacun pour 13 magasins. Votre moyenne est un peu plus élevée?—R. Un fonds de roulement plus considérable.

Le président:

Q. Vous avez entendu la question que j'ai posée à M. Nelson?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous quelque système d'excédent de poids ou de surplus relativement à vos magasins de détail?—R. Non, monsieur. Apparemment, notre système est appliqué à peu près de la même manière qu'à la compagnie William Davies. Si l'acheteur veut avoir l'os, l'os est expédié avec la viande. Dans le cas contraire, il est jeté dans la boîte aux déchets et renvoyé à la salaison.

Q. Le point que je voulais faire ressortir est celui-ci: Quelques-uns de vos magasins ont-ils fait rapport d'un poids de ventes plus considérable que le poids des marchandises qui avait été porté au débit de ces magasins?—R. Nous ne tenons pas un compte distinct de nos ventes de bœuf.

Q. Prenez le total de vos ventes—peu m'importe que ce soit du bœuf ou du lard—est-il jamais arrivé qu'un de vos magasins, ayant disposé de 25,000 livres de viande qui lui avaient été expédiées, en ait vendu 26,000 à même cette quantité?—R. Nous ne tenons pas compte séparément de nos ventes de viande.

Q. Avez-vous quelque système au moyen duquel vos gérants de magasins ou vos employés participeraient à des profits réalisés de cette manière?—R. Non, monsieur.

Q. Vous n'en avez pas du tout?—R. Non, monsieur.

M. Davis:

Q. Quel système employez-vous pour contrôler les gérants de vos magasins locaux? Comment savez-vous qu'ils ne vous en imposent pas?—R. Le gérant est placé là pour prendre charge du magasin, et selon les prix, nous comptons sur 18 ou 19 pour 100 de profit brut. Nous faisons l'inventaire toutes les quatre semaines. S'il n'accuse pas 18 ou 19 pour 100, ou s'il accuse moins, il y a quelque chose qui cloche, soit du gaspillage ou de la malhonnêteté. Nous pouvons contrôler cela en faisant l'inventaire toutes les quatre semaines. Le maniement de l'argent est exclusivement confié au caissier.

M. Pringle:

Q. Avez-vous une caisse enregistreuse?—R. Oui. Cela ne pourrait se faire que dans le maniement des marchandises. S'il donnait les marchandises ou s'il les gaspillait, il ne pourrait réaliser ses profits bruts.

M. Reid:

Q. Ne pourrait-il pas subtiliser un rôti par la porte de derrière?—R. Cela ne changerait pas beaucoup les chiffres. Je suppose que cela pourrait se faire.

M. Nesbitt:

Q. Mais, il serait quelque peu embarrassé s'il y revenait souvent?—R. Oui, nous avons des cas de malhonnêteté.

Q. Avez-vous parfois des difficultés avec vos gérants?—R. Fréquemment.

Le président:

Q. Mais, vous n'avez pas de système au moyen duquel une prime est offerte à l'homme qui tire des marchandises plus qu'elles ne contiennent en réalité?—R. Oh! non, on n'en tire pas plus.

[M. C. R. Hickman.]

Q. C'est là le point que je veux définitivement tirer au clair, car, à vous parler franchement, on prétend que cela se fait.

M. Nesbitt:

Q. (Interrompant): C'est-à-dire qu'on prétend que vous faites payer au client une quantité de marchandises plus grande que celle qu'il reçoit?—R. Nous publions une liste des prix de détail, les mêmes prix à chaque magasin, et nous insistons pour que ces prix soient exigés des clients, ni plus, ni moins.

Le président:

Q. On prétend que vous avez un système au moyen duquel vos gérants de magasins participent aux profits provenant de la vente à poids léger?—R. Non, monsieur.

M. Davis:

Q. Supposons que vous vendiez 1,200 livres de viande qui vous rapportent en moyenne 25 cents par livres. Cela ferait $300. Tout est pesé, os compris, et en fin de compte, le gérant a une certaine quantité d'os et de déchets dont il doit rendre compte de même que de l'argent en caisse?—A. C'est un pourcentage très faible.

Le président:

Q. Est-ce qu'il participe au revenu que le magasin réalise de cette manière?—R. Non, monsieur.

M. Davis:

Q. Il a pesé cela pour le client, puis il en a retranché quelque chose.

Le président (interrompant):

Q. Le gérant n'a aucun intérêt à faire autre chose que de donner au client le poids exact, au prix que vous avez fixé?—R. Aucun.

M. Reid:

Q. Comment savez-vous que votre magasin de détail vous remet tous les os qui sont enlevés des rôtis. Un os gras pourrait disparaître?—R. Nous n'en savons rien. Si le client désire avoir cet os nous le lui envoyons.

Q. Supposons que votre client reçoive un rôti. Lorsqu'on le désosse il reste une assez bonne quantité de viande sur l'os?—R. Le client nous le dirait.

Q. Le client ne voudrait pas de l'os dont je parle.—R. Non, mais il voudrait avoir la viande qui y adhère. Si nous retranchions la viande avec l'os, nous aurions de ses nouvelles.

Q. Mais le client ne serait pas là pour voir désosser l'os. Supposons que ce soit une commande donnée par le téléphone?—R. Le désossement est fait avec autant de soin et de netteté que possible.

Q. Comment le client peut-il savoir que le désossement est fait avec autant de netteté que possible?—(Pas de réponse).

M. Nesbitt: A quoi pourrait bien servir cette viande qui adhère à l'os? Qu'en feriez-vous? La vendriez-vous pour nourrir les chats?—R. La viande est nettement désossée. Il ne reste pas de viande collée à l'os.

M. Reid:

Q. Est-il jamais arrivé qu'un client ait téléphoné de nouveau à l'un de vos magasins pour dire que la viande à lui livrée par votre magasin n'était pas conforme à la

[M. C. R. Hickman.]

facture, pas conforme au poids indiqué sur votre facture?—R. On nous a parfois téléphoné, par exemple lorsque l'on avait demandé deux livres de viande et que nous avions tranché un peu plus de deux livres en mettant le poids réel sur la facture.

M. NESBITT: Cela m'est arrivé à moi-même.

M. Reid:

Q. Vous faites beaucoup d'affaires avec les hôtels et les restaurants?—R. Dans une certaine mesure.

Q. En général, ils font un pointage assez minutieux, n'est-ce pas? Je sais qu'ils le font?—R. Oui.

Q. Ne vous ont-ils jamais dit, après avoir fait le pointage de vos factures, qu'il leur manquait deux livres de viande?—R. Oui.

Q. Cela est arrivé?—R. Oui.

Q. Comment cela est-il arrivé?—R. Grâce à la négligence des commis.

Q. Grâce à la négligence des commis?—R. Oui. Lorsqu'on nous fait une observation de ce genre, cela est toujours rectifié.

Q. J'en suis certain. Mais supposons qu'on ne vous le dise pas, qu'arriverait-il? Il y aurait un surplus dans ce magasin?—R. Précisément.

M. Pringle:

Q. Je crois que vous feriez mieux de produire ce relevé?—R. Très bien, monsieur.

(Le témoin est congédié).

Le comité s'ajourne jusqu'à 11 heures lundi, le 30 juin.

LUNDI, le 30 juin 1919.

Le comité spécial chargé de faire enquête sur le prix des produits alimentaires, etc., s'est réuni à 11.30 heures du matin sous la présidence de M. Nicholson.

Membres présents: Messieurs Davidson, Davis, Douglas (Strathcona), Euler, Nicholson (le président), Reid (Mackenzie), Sinclair (Queens, I.P.-E.), et Stevens (vice-président).

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il quelques communications?

Le GREFFIER: J'ai deux ou trois lettres, M. le président.

En voici une de la *Paton Manufacturing Company*, de Sherbrooke:

"On a permis à certains autres fabricants de soumettre des échantillons de drap avec les prix de revient et de vente, ainsi nous croyons qu'il n'est que juste qu'on nous permette de faire de même. Nous prenons donc la liberté de vous expédier ci-contre quelques échantillons de nos draps ainsi que le prix de revient et de vente, à l'automne de 1918 et 1919, inscrits sur chaque échantillon; nous vous demandons respectueusement de bien vouloir les transmettre au président et aux membres du comité afin qu'ils puissent en prendre entière connaissance. Un marchand-tailleur nous fait savoir qu'il aura besoin de pièces mesurant 3 verges et $\frac{3}{8}$ de notre drap pour faire des complets ainsi que des pièces variant de deux et $\frac{7}{8}$ à trois verges et $\frac{3}{4}$ pour des pardessus confectionnés d'après la façon.

Nous insérons ci-dessous un mémoire indiquant nos prix et le coût du drap par complet et par pardessus confectionnés avec le genre de tissu dont il est fait mention

ci-dessous; nous avons calculé les pièces d'après une mesure qui donne trois verges pour chaque pardessus.

3118 Drap à pardessus, prix.	$2 00	Coût du drap pour pardessus.	$ 6 00
2876 " " "	2 55	" " "	7 65
2876 " " "	2 80	" " "	8 40
N° 4 Drap "Beaver", prix.	4 00	" " "	12 00
3128 Tweed, prix.	2 35	" " complet.	7 94
3069 Srge, prix.	2 95	" " "	9 97
1775 Drap de laine fine, prix.	3 45	" " "	11 66

Pour l'automne de 1919:—

3190 Drap à pardessus, prix.	$3 00	Prix de chaque pardessus.	$ 9 00
2876 " " "	3 25	" " "	9 75
N° 4 Drap "Beaver", prix.	4 40	" " "	13 20
3145 Drap pour complets, prix.	2 35	" " complet.	7 94
3134 " " "	2 50	" " "	8 45
3069 Serge, prix.	3 05	" " "	10 30
1775 Drap de laine fine, prix.	3 65	" " "	12 33

L'état ci-dessus que nous avons préparé d'après nos calculs ne comprend pas la taxe sur les profits d'affaires.

M. Davis proposa, appuyé de M. Reid, que la lettre ci-dessus soit publiée à titre de supplément au témoignage rendu par M. Paton; la proposition est remportée à l'unanimité.

Voici une autre lettre de l'Association des Vétérans de la Grande Guerre de Guelph, Ontario.

J'ai aussi une correspondance assez volumineuse de Vancouver; c'est une réponse à la demande faite il y a quelque temps par le comité et aux dépêches que nous avons adressées aux maires des diverses cités du Canada. Voici une lettre du maire R. H. Gale de Vancouver.

Le PRÉSIDENT: Voici un document que l'on devrait insérer dans nos archives. Vous vous rappelez qu'au début de nos séances nous avons adopté un règlement au sujet d'un grand nombre de compagnies canadiennes qui achètent tout l'espace que peuvent fournir les vaisseaux faisant le trajet entre le Canada et l'Australie, et défendant l'importation des viandes et des produits périssables; ce document (indiquant) contient la preuve prise par le comité nommé par le maire Gale et qui a limité son enquête à cette question particulière, et je crois que ses conclusions devraient être déposées dans nos dossiers. (Il lit) "En conséquence et après avoir étudié la question dans tous ses détails, votre comité est d'avis que les accusations portées à ce sujet ne sont pas fondées, et si le comité de la cherté de la vie, ou même le gouvernement, tient à poursuivre l'enquête en question, il pourra le faire peut-être en s'adressant au Commissaire du commerce canadien en Nouvelle-Zélande, et à cette fin nous lui communiquons copie des témoignages de M. Irons, de façon à lui permettre de connaître tous les détails de ce qui s'est passé ici."

M. DAVIS: Ceci se résume à dire qu'ils ne peuvent pas avoir ces témoignages.

Le PRÉSIDENT: La partie de la preuve qu'ils ne peuvent pas obtenir là-bas se rapporte à la raison pour laquelle on ne pouvait expédier les viandes.

M. DAVIS: Ne serait-il pas plus sage de laisser la chose en suspens pour le moment?

Le PRÉSIDENT: Je suis d'avis qu'on devrait lui donner un peu plus d'attention. (Le rapport est déposé.)

Le GREFFIER: Voici une requête assez considérable; c'est la requête habituelle de l'Eglise presbytérienne de Westminster, en Colombie britannique, recommandant la nomination de commissaires d'un bureau de produits alimentaires avec les mêmes pouvoirs dont jouit la Commission des Chemins de fer.

Le PRÉSIDENT: Veuillez la déposer dans le dossier des requêtes.

Voici une lettre de l'Association des marchands donnant des renseignements au sujet du marché des cuirs et qui semble nous imposer la tâche d'obtenir les témoignages des tanneurs à ce sujet

Israël Montreuil est appelé, assermenté et interrogé.

(La déposition de ce témoin a été rendue en français et traduite en anglais par M. Clément Beauchamp, interprète assermenté.)

M. Pringle:

Q. Avez-vous quelques relations avec la *Dominion Fish and Fruit Co.*?—R. Oui.
Q. Sous quel rapport?—R. J'en suis le président.
M. Douglas: Quelle est cette compagnie?—
M. Pringle: La *Dominion Fish and Fruit Company,* de Québec.
Q. Faites-vous le commerce des produits en réfrigération, et s'il en est ainsi en vertu de quelles lois êtes-vous constitués en corporation—fédérales ou provinciales?—R. Nous avons une charte provinciale; c'est une compagnie à responsabilité limtée.
Q. Avez-vous vos états annuels pour les trois dernières années?—R. Je les ai adressés au comité.
Q. Tenez-vous une grande quantité de beurre en entrepôt?—R. Nous en tenons une certaine quantité pour notre propre usage ainsi que pour l'entreposage.
Q. A l'époque où la Commission des vivres a fait des règlements au sujet de la quantité de beurre en entrepôts, avez-vous dépassé cette quantité fixée par elle?—R. Elle nous en a pris cinq mille boîtes.
Q. Qu'est-ce que contenaient ces boîtes; c'est-à-dire, combien de livres par boîte?—R. De 50 à 60 livres.
Q. Il y a toute une différence entre cela et cinq milles livres?—R. Oui.
Q. Environ 250,000 livres?—R. Oui.
Q. Quel était votre but lorsque vous avez déposé en entrepôts une telle quantité de beurre en plus des règlements de la Commission des vivres?—R. Cette Commission n'en a jamais averti notre compagnie; elle a envoyé un avis officiel aux compagnies de Montréal, mais nous n'en avons jamais été avertis.
Q. C'est là la raison pour laquelle vous teniez tant de beurre en entrepôts?—R. Oui.
Q. Et la Commission vous a ordonné de distribuer cela parmi les consommateurs?—R. Elle s'est emparée de notre beurre et elle l'a expédié à Montréal.
Q. Je suis plutôt d'avis qu'elle l'a expédié au gouvernement britannique. En savez-vous quelque chose?—R. Oui, c'est bien cela.
Q. Je ne trouve pas vos états ici; je ne puis pas me rendre compte s'ils ont été expédiés au comité?—R. Le comité m'a demandé de lui faire tenir nos rapports annuels depuis 1913. On ne nous a point parlé de ceux-ci.
Q. Je ne sais pas ce que le comité entend faire à ce sujet, mais je ne vois pas comment nous pouvons procéder sans ces états.
M. Douglas: Il n'en a pas du tout.

M. Pringle:

Q. Vous avez des états?
M. Douglas: Ne pourriez-vous pas remettre l'interrogatoire de ce témoin jusqu'à ce que nous ayons ses états?
M. Pringle: Oui, nous pourrions bien faire cela.
M. Montreuil: Je ne saurais dire à qui j'ai expédié ces états; je les ai déposés par la poste vendredi dernier.

M. Pringle:

Q. Pourriez-vous nous dire qui vous a demandé ces renseignements?—R. Non, c'est mon comptable qui reçoit ces demandes.

Q. Qu'est-ce que vous avez déposé dans vos entrepôts? Aviez-vous du poisson, des viandes, des fruits, du beurre, etc.?—R. Nous emmagasinons à peu près toutes sortes de choses, pourvu que les produits soient en bon état lorsque nous les recevons.

Q. Achetez-vous des produits en grandes quantités pour les déposer en entrepôts jusqu'à ce que les prix du marché augmentent?—R. Pas du tout; nous gardons en entrepôts tout simplement ce qui est nécessaire à notre commerce régulier.

Q. Quel est votre commerce régulier—le commerce de détail?—R. De gros.

Q. Vous vendez aux marchands de gros?—R. Nous sommes des marchands de gros nous-mêmes; nous vendons aux marchands détaillants.

Q. Il est assez difficile de marcher avec cette enquête sans avoir vos états. Est-ce qu'il y a un taux fixe pour l'entreposage?—R. Nous avons un taux mensuel fixe pour les fruits et les légumes et un taux spécial pour la réfrigération des viandes. Nous avons aussi un taux régulier pour l'entreposage des produits.

Q. Vos profits sont-ils limités?—R. Nous exigeons un profit ordinaire.

Q. Mais personne ne limite vos profits?—R. Nous ne sommes pas limités sous ce rapport.

Q. Est-ce que vous laissez en entrepôts une grande quantité d'œufs en été pour la vente en hiver?—R. Nous louons des pièces aux marchands de gros de Québec et ils y conservent leurs propres œufs, et en plus de cela nous achetons des œufs que nous vendons pendant l'hiver—peut-être de sept à huit cents caisses.

Q. Pouvez-vous nous dire à quel prix vous achetez les œufs en été et à quel prix vous les vendez en hiver?—R. A l'heure actuelle nous payons les œufs quarante-huit ou cinquante sous la douzaine aux prix du gros.

Q. Quel prix payiez-vous les œufs à cette date l'an dernier?—R. Il y a une très faible différence dans les prix.

Q. A quel prix vendez-vous les œufs en hiver?

M. Douglas:

Q. Au plus haut prix possible?

M. Pringle:

Q. Quels est le prix le plus élevé vous avez obtenu pendant l'hiver pour les œufs achetés au cours de l'été?—R. Soixante-dix sous.

Le président:

Q. Quel en était le prix de revient?

M. PRINGLE: Quarante-huit et cinquante sous, nous a-t-il dit.

M. Pringle:

Q. Ce sont les œufs qui ont été achetés à 48 et 50 pendant l'été?—R. Oui.

Q. Disons cinquante sous?—R. J'aurais un mot d'explication. Je prétends que sur le total on en perd beaucoup. Mes employés sont tenus d'en faire le triage...

Q. (Interrompant): Le point auquel nous voulons en venir, c'est de connaître la marge exacte entre le prix de revient des œufs en été et leur prix de vente en hiver. Vous avez dit qu'il y avait une marge de vingt sous. Qu'est-ce que cela comprend? Si vous tenez à nous faire connaître la somme de vos pertes, vous pouvez bien le faire; mais est-ce que cette marge suffit à payer le prix de l'entreposage pendant une époque de cinq ou six mois, ou suffit-elle à payer autre chose?—R. Cette marge de 20 sous représente l'entreposage de ces œufs et qui doit être payé.

Q. Qu'elle était la moyenne du prix en hiver?—R. De 65 à 70 sous, et quelque fois même 60 sous.

[M. I. Montreuil.]

Q. Et parfois plus; peut-être même jusqu'à 70, n'est-ce pas?—R. Non, pas l'hiver dernier; je n'en ai jamais vendu à plus de 70.

Q. Qu'est-ce que vous pensez qui serait un prix raisonnable pour les œufs pendant les mois d'hiver?—R. Nous n'avons pas emmagasiné ni vendu les œufs en grandes quantités; notre commerce est absolument restreint sous ce rapport. C'est plutôt les autres marchands de gros qui placent leurs œufs chez-nous, j'entends le commerce régulier des œufs.

Q. C'est-à-dire entre vous et les marchands de gros qui sont en mesure de déposer dans vos entrepôts une très grande quantité d'œufs?—R. Je loue mes chambres d'entrepôt aux marchands de gros, et ils sont libres de faire de leurs produits ce qu'ils veulent.

Q. Pouvez-vous nous dire combien de douzaines d'œufs sont déposés dans vos entrepôts à chaque saison, le tout compris?—R. Non, monsieur, je ne saurais vous donner des détails relativement à la quantité d'œufs qui sont déposés en entrepôts chez-nous. Je loue ces pièces et peu m'importe la quantité de produits que l'on puisse y déposer.

Q. Il n'y a pas de doute que vous en obteniez un prix plus élevé à cause de la rareté. Il me semble que la moyenne du prix des œufs pendant l'hiver était de 51 à 52 sous, et vous pouviez vendre les vôtres à Québec pour 70 sous la douzaine?—R. Nous nous sommes occupés que de notre commerce sans nous inquiéter de celui des autres; ce n'est pas à notre compagnie de réglementer en matière de prix.

Q. Ce sont plutôt les marchands de gros qui conservent leurs œufs dans les entrepôts?—R. Oui.

Q. Je ne sais pas si vous suivez les marchands de gros sous ce rapport ou si les marchands de gros vous suivent, mais il n'en est pas moins vrai que les œufs qui coûtent 48 sous vous les conservez en entrepôts pendant quelques mois et les gens de Québec sont obligés de les payer 70 sous la douzaine. Je constate qu'à cette époque les œufs se vendaient à Toronto à 54.4 sous la douzaine, à Montréal à 51·81 la douzaine et à Québec à 70 sous. Je constate en plus que par tout le pays et d'après cet état que j'ai devant les yeux les œufs se vendaient à une moyenne de 48.9 sous. Comme vous voyez, la moyenne du prix a été de 48 à 50 sous la douzaine. Pour quelle raison faut-il exiger vingt sous de plus pour couvrir l'intérêt sur le placement et les frais d'emmagasinage? L'entreposage des œufs ne peut être très coûteux, n'est-ce pas?—R. Vous avez très mal interprété mon assertion relativement à cette marge de 20 sous. On a parfois vendu les œufs à 70 sous la douzaine, mais c'était à une époque où les œufs étaient très rares.

Q. C'était à cause de cette rareté que vous avez pu les vendre à 70 sous la douzaine?—R. Je dois vous faire remarquer que notre compagnie a fait sous ce rapport un très petit commerce.

Q. Vous avez déjà cherché à nous faire croire cela, mais votre compagnie loue des pièces aux marchands de gros, et entre vous et les marchands vous achetez tous les œufs que vous pouvez trouver sur le marché et vous les tenez en entrepôts jusqu'à l'hiver, alors que vous les vendez de manière à en faire un profit de 20 sous la douzaine. Pourquoi ne pouvez-vous pas dire à ce comité la quantité d'œufs que vous placez en entrepôts, c'est-à-dire les œufs que vous achetez pendant les mois d'été à 48 sous la douzaine et que vous vendez pendant l'hiver à 70? Combien de centaines de douzaines entre vous et les marchands de gros?—R. Je ne suis pas en mesure de vous dire la quantité que les marchands de gros placent dans nos entrepôts; cela ne nous regarde point.

Q. Est-ce que vous vendez en hiver au même prix que les marchands de gros?—R. Lorsque nous en avons en magasin nous les vendons au même prix que les marchands de gros.

[*M. I. Montreuil.*]

Q. Vous les gardez en stock jusqu'à ce que vous puissiez les vendre à un bon prix?—R. Lorsque nous en avons en magasin nous les vendons régulièrement. Nous suivons les variations du marché.

Q. Et c'est la rareté des œufs qui vous permet de les vendre à 70 sous la douzaine?—R. Ce sont les marchands de gros qui déterminent ce prix de 70 sous. Lorsqu'ils vendent les œufs à 70 sous nous les vendons le même prix pourvu que nous les ayons en magasin.

M. DAVIS: Je demanderai que ce témoin soit renvoyé pour quelques instants jusqu'à ce que nous ayons le rapport du docteur McFall, et puis nous pourrons recommencer.

M. Pringle:

Q. Je constate dans ces états que le prix moyen des œufs frais était de 70 sous l'hiver dernier. Est-ce que vous vendiez ces œufs comme étant absolument frais?—R. Non monsieur.

Q. Vous les vendiez aux prix que commandaient sur le marché les œufs strictement frais?—R. Je les ai vendus comme étant des œufs d'entrepôts.

Q. Avez-vous vendu des œufs absolument frais?—R. Non, monsieur.

Q. Comment se fait-il que vous pouviez les vendre à 70 sous la douzaine, car c'était là le prix des œufs garantis frais?—R. J'ai vendu ces œufs d'entrepôts au même prix que les vendaient les marchands de gros; d'ailleurs, pourquoi serions-nous tenus de donner ces produits en cadeau?

M. DOUGLAS: Un autre cas de dire: Gloire à Dieu!

M. Pringle:

Q. Savez-vous quel était, à Québec, le prix des œufs absolument frais à cette époque où vous vendiez les œufs d'entrepôts à 70 sous la douzaine?—R. J'ai acheté des œufs absolument frais pour mon usage personnel que j'ai payés chez un épicier 90 sous la douzaine.

M. PRINGLE: Le témoin peut bien se retirer pour quelques instants jusqu'à ce que nous ayons reçu les documents et nous continuerons ensuite.

Le TÉMOIN: Il faut que je laisse à 3 heures; il me faut être à Québec sans faute demain matin.

Le témoin se retire.

M. GEORGE HENRY PRECIOUS est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes le gérant de la *Miles Coal Company*, de Hamilton?—R. Oui, monsieur.

Q. La compagnie est-elle constituée en corporation ou est-ce seulement une société?—R. C'est une compagnie constituée en corporation.

Q. En vertu de quelles lois?—R. Celles de l'Ontario.

Q. Qui sont les actionnaires de cette compagnie?—R. M. Miles, son fils, sa femme et ses quatre filles.

Q. Vous avez transmis au comité un état de vos affaires pour les années 1914, 15, 16, 17, 18 et 19. Je constate d'après cet état que les profits que vous avez réalisés en 1914-15 sur chaque tonne était de 38 sous; que le total de vos profits était de $9,085.78. Pour l'année 1915-1916, vous avez réalisé un profit de 19 sous la tonne et le total de

[M. I. Montreuil.]

vos profits était de $4,654.40. Pendant l'exercice 1916-17, vous avez fait un profit de 99 sous la tonne et le total de vos profits pour cette même année s'élevait à $14,878.35. Pour l'année 1918-19, vous avez fait un profit de 17 sous la tonne avec un profit total de $3,586.28. Dans ces données, il ne semble pas être fait mention du salaire de votre gérant. Il s'occupe d'autres affaires, et il n'y a pas de doute que cela sera déduit de ce montant?—R. Vous parlez de M. Miles?

Q. Oui?—R. Oui, il faut déduire son salaire de cette somme.

Q. La moyenne de vos profits pendant ces cinq années est de 47 sous la tonne. Je note que le total de vos profits pendant ces cinq années s'élève à $57,500. Quelle est la somme du capital placé dans ce commerce?—R. $170,000.

Q. Savez-vous si c'est du capital payé?—R. Oui, c'est payé.

Q. Ainsi la moyenne de vos recettes pendant ces cinq années était de $11,500 par année, moins la somme déduite à cause du salaire de M. Miles, le gérant. Si je suis bien renseigné, il n'y consacre qu'une partie de son temps; quant au reste il l'emploie à d'autres choses?—R. Oui.

Q. C'est-à-dire $11,500 par année, moins le salaire de M. Miles. Le total de vos recettes s'élève à environ 6 ou 7 pour 100 de la somme de votre capital?—R. C'est cela.

Q. Pas tout à fait 7 pour 100 et un peu plus de 6 pour 100. Dans cet état vous nous avez donné les quantités de charbon vendu à chaque année ainsi que le prix auquel vous l'avez payé au pont? Qu'entendez-vous par cela?—R. Pendant ces années nous l'avons payé au pont. Après 1917, ils ont changé cela et nous l'avons payé aux mines; ainsi nous l'achetons aujourd'hui aux mines.

Q. Antérieurement à 1917, vous payiez au pont, c'est-à-dire, à la frontière internationale?—R.. Oui.

Q. Cet état indique le prix net par tonne au pont; il indique aussi le prix de la tonne aux mines avant 1917. Puis il donne le prix de transport par tonne au pont?—R. A partir du pont.

Q. Vous avez les frais de transport à partir de la mine. Puis la moyenne du coût total par tonne à Hamilton: $6.05 pour l'exercice 1914-15; $6.46 pour 1915-16; $6.52 pour 1916-17; $7.18 pour 1917-18 et $9 pour 1918-19. Puis vous avez le prix de revient par tonne livrée et la moyenne du prix de vente. En 1914-15, vos frais de livraison la tonne s'élevaient à $1.32; en 1915-16, à $1.35; en 1916-17, à $1.49; en 1917-18, à $1.70, et en 1918-16, à $2.33, de sorte que la moyenne de votre prix de vente a été de $7.75 en 1914-15; de $8 en 1915-16; de $9 en 1916-17; de $9.50 en 1917-18; et de $11.50 en 1918-19. Le charbon que vous vendez maintenant à $11.50 la tonne vous coûte, y compris la livraison, $11.33 la tonne?—R. Oui. Le charbon que nous vendons coûte plus cher que le charbon ordinaire.

Q. Vous avez d'autres comptes détaillés qui indiquent cette balance?—R. C'est notre état général qui comprend tout notre commerce. Nous avons calculé cela pour la taxe sur le revenu. C'est à cause de notre autre commerce, l'intérêt sur les billets, hypothèques, loyers, maisons de rapport et profits provenant des entrepôts.

Q. En général le salaire de Miles qui se chiffre à $5,000 est déduit des recettes de tout votre commerce, et aucune partie de ce salaire de $5,000 n'a été déduite des recettes de votre commerce de charbon seulement. Il faudrait déduire cela si nous voulons arriver au profit net réel?—R. Oui.

Q. D'après ce que je peux voir vous n'en retirez pas plus que ce à quoi vous avez droit.

M. Douglas:

Q. Comment expliquez-vous cette différence considérable entre les chiffres de 1915-16 et ceux de 1918-19? Le pourcentage des profits semble avoir été très élevé en 1915-16.

[M. G. H. Precious.]

M. Pringle: Ils ont accusé un profit très considérable en 1915-16, et je ne me l'explique pas. Vous avez vendu à $8.01 la tonne, y compris la livraison, et vous avez déclaré un profit net de 99 sous la tonne; c'est la seule année au cours de laquelle vous semblez avoir fait un profit considérable.

M. Douglas:

Q. Ils sont montés jusqu'à 74 ou 75 sous, puis ils sont tombés à 17 sous la tonne? —R. La seule raison que l'on puisse donner de cela, c'est que par les années passées nous avions l'habitude d'estimer le profit d'après une très grande quantité en magasin Aujourd'hui nous sommes obligés de tenir des comptes distincts pour satisfaire aux demandes du gouvernement. Nous tenons compte de tous les wagons de charbon que nous recevons et de tous ceux que nous expédions, de sorte que nous avons une idée plus exacte de la somme de charbon expédiée et reçue.

Q. Est-ce que nous devons comprendre de cela qu'en 1916 votre pourcentage de profit n'est pas très exact?—R. L'estimation que nous en faisions autrefois n'était pas toujours exacte puisque nous la faisions sur de grandes quantités, et c'est une chose excessivement difficile. Je suis convaincu que le système que nous avons aujourd'hui et qui nous oblige à tenir des comptes de tout le charbon qui entre et qui sort est beaucoup plus exact, et les profits de l'an dernier ont été estimés d'après ces comptes.

M. Davidson:

Q. Ces règlements tendent donc à réduire vos profits et à vous faire vendre votre charbon à meilleur compte pour les consommateurs?—R. Par le passé je crois que nous comptions plus d'après ces estimations faites sur des immenses tas de charbon.

Q. Votre estimation était trop généreuse?—R. Certainement.

Q. Alors vous ne faites réellement pas les profits que vous pensiez faire?—R. Je ne le crois pas. Si vous vous rendiez à une soute de charbon, comme je l'ai fait moi-même, et que vous demandiez à l'individu en charge: "combien de tonnes avez [illegible] là-dedans"; il peut bien vous dire qu'il y en a 1,000 tonnes, tandis que si vous posez la même question à un autre des environs, il peut vous répondre qu'il n'y en a que 500 tonnes.

Q. Lorsque la soute est vide, vous pouvez tout aussi bien constater une perte qu'un gain?—R. Oui, et il y a toujours le poussier qui reste au fond.

M. Pringle:

Q. Je constate qu'en 1916-17, alors que vous faisiez un profit de 90 sous la tonne, vous avez livré plus de charbon qu'au cours des autres années. Vous en avez vendu 25,832 tonnes, alors qu'en 1919 vous n'en avez vendu que 19,281 tonnes. Comment expliquez-vous cette différence?—R. Il peut se faire, comme je l'ai dit, qu'il y ait eu plus de charbon dans les soutes ces autres années que nous l'ayons jugé.

Q. En 1916 vous avez vendu 25,832 tonnes, tandis qu'en 1918-19 vous n'en avez vendu que 19,281?—R. Les mines ont été fermées à partir du mois de mai jusqu'au mois d'août. Au mois de mars nous avions arrêté d'en accumuler et nous avons eu ce délai pour entrer notre charbon en mains; ainsi nous l'avons tenu en stock jusqu'à l'année dernière.

Q. Savez-vous si ce capital de $170,000 est complètement versé et utilisé dans le commerce?—R. Absolument.

Q. Je crois bien qu'il vous en faut plus pour la conduite du commerce?—R. Oui, il nous faut emprunter de la banque à chaque année.

Q. Comme M. Douglas l'a démontré, il n'y a pas de doute que vos profits ont été très élevés en 1916-17?—R. C'est ce que nos états indiquent.

Q. Votre charbon vous coûtait presqu'autant en 1915-16 et vous l'avez vendu à $9.00 la tonne. En 1916-17 vous avez pu le vendre à $9.00 la tonne?—R. A cette

[M. G. H. Precious.]

époque les salaires devenaient plus élevés et tout augmentait. Il nous a été très difficile même jusqu'à la fin de l'année d'obtenir la quantité qu'il fallait. C'est une chose très difficile de fixer un prix au début de la saison et puis sortir avec un profit quelconque à la fin de l'année. L'an dernier, si nous avions vendu notre charbon un peu meilleur marché, nous aurions eu à faire face à un déficit sérieux.

M. DOUGLAS: On a fixé vos prix l'an dernier.

Le TÉMOIN: C'est difficile de fixer le prix du charbon avec le prix actuel de la main-d'œuvre.

M. Douglas:

Q. Vos frais de livraison se sont élevés à plus de $2.00 la tonne; est-ce le prix réel de la livraisos du charbon?—R. C'est le prix de la livraison, y compris les dépenses de bureau et les salaires; à savoir, le coût du charbon dès qu'il laisse le wagon en destination du consommateur.

M. Pringle:

Q. De fait vous avez vendu votre charbon jusqu'à $12.50 la tonne et vous en avez vendu à $10.50 la tonne. Votre moyenne est donc de $11.50?—R. Oui.

Q. A quel prix le vendez-vous à l'heure actuelle, à $12.50?—R. Si nous constatons que nous le vendons trop cher, nous en diminuons le prix. Parfois nous avons de grandes dépenses; un mois en particulier nos dépenses s'élevaient à $3.50 la tonne, parce que nous ne pouvions pas nous procurer le charbon nécessaire; nous avions vingt chevaux à rien faire et nous ne voulions pas congédier nos hommes par crainte de ne plus les retrouver au besoin; de sorte que la conduite de notre commerce était très difficile à ce moment.

Le président:

Q. M. Douglas a soulevé un point à l'effet que la différence entre le coût de livraison du charbon en 1918 et 1919, et en 1914 et 1915, était de $1.01 la tonne. Ce coût s'était élevé de $1.32 à $2.33. La cause de ceci était, dites-vous, la difficulté que vous éprouviez à tirer profit de vos hommes et des chevaux que vous aviez en disponibilité; n'était-ce pas plutôt à cause de l'augmentation des salaires?—R. La cause principale était qu'il nous était très difficile de nous procurer la quantité de charbon voulue l'an dernier. Nos dépenses étaient élevées l'an dernier. Nous avons été trois mois à rien faire. Je suis allé à New-York et à Philadelphie en vue de nous faire expédier du charbon. J'ai ici des lettres qui vous prouveront tout cela si vous tenez à les voir. Il nous était impossible de faire quoi que ce soit. Tout était sous le contrôle du Service du combustible des Etats-Unis, et ces gens ne voulurent rien faire pour nous. Au cours de mon absence de trois mois nos gens n'avaient rien à faire chez-nous, et nous étions obligés de garder nos hommes; nous ne pouvions pas les congédier, car si nous l'avions fait, peut-être y aurait-il eu du travail pour eux dès le lendemain de leur départ et nous aurions été alors sans la main-d'œuvre nécessaire.

M. Reid:

Q. Quels salaires payez-vous à vos hommes à l'heure actuelle?—R. Dix-neuf piastres par semaine et puis 85 sous la tonne pour les conducteurs de chevaux.

Le président:

Q. 85 sous de l'heure?—R. Non, 85 sous la tonne.

[M. G. H. Precious.]

M. Reid:

Q. Vous les engagez à tant la tonne?—R. Nous les payions 25 sous il y a des années passées.

Q. Les hommes dont vous parlez étaient-ils payés à la semaine ou à la tonne?—R. A la semaine. Il nous faut engager des hommes de plus quand nous avons beaucoup à faire.

Q. Combien d'hommes avez-vous à payer par semaine?—R. Environ ving-cinq.

Q. A la semaine?—R. Oui, à la semaine généralement.

Le président:

Q. Vous leur payez 19 piastres par semaine?—R. Oui en montant jusqu'à 22.

M. Reid:

Q. Combien d'hommes engagez-vous pour la livraison à 85 sous la tonne?—R. Cela dépend du commerce. Si nous avons beaucoup d'ouvrage et beaucoup de charbon d'arrivé nous engageons les hommes qu'il faut pour le livrer.

Q. Que payiez-vous à ces hommes en 1913?—R. Environ $11.

Q. Environ $11 par semaine?—R. Oui.

Q. Et quelle commission s'ils livraient à la tonne?—R. De 35 à 50 sous.

Le président:

Q. Et maintenant c'est 85 sous.—R. Oui. Je vous demande pardon; c'est 80 sous la tonne.

Q. De sorte que les salaires hebdomadaires se sont élevés de 11 à 19 piastres par semaine?—R. Oui.

M. Reid:

Q. Avez-vous dit que le président était M. Miles?—R. M. C. J. Miles.

Q. Quel est son salaire annuel?—R. $5,000 payées à même les recettes de toutes nos entreprises.

Q. Combien calculez-vous que votre commerce de charbon contribue là-dessus?

M. PRINGLE: Rien.

M. PRECIOUS: Rien, et je ne sais pas si nous en arriverons à cela; nous n'avons jamais inscrit cela à nos livres de cette manière-là.

M. Pringle:

Q. Avez-vous un gérant à part cela?—R. C'est moi qui suis le gérant.

M. Reid:

Q. Quel est votre salaire?—R. $3,000 par année à l'heure actuelle.

Q. Et pas de commission?—R. Non. Autrefois j'avais $1,200 et une commission.

Q. Vous dites que la compagnie se compose de M. Miles et de sa famille?—R. Oui. Est-ce une société anonyme?—R. Oui.

Q. Quel est l'âge des divers membres de la famille? Donnez-nous l'âge du plus vieux et du plus jeune.—R. Le plus vieux peut avoir environ 50 et le plus jeune de 29 à 30.

Q. C'est une variation de 30 à 50?—R. Non, de 28 à 50.

Q. M. Miles doit être assez âgé?—R. Il a 76 ans et il est dans le commerce à Hamilton depuis 57 ans; il est au bureau tous les matins à sept heures et il en sort à six heures du soir, et cela à chaque jour de la semaine.

[M. G. H. Precious.]

Q. Est-ce que vous pesez le charbon dès qu'il entre chez vous afin d'en vérifier le poids et tel qu'il vous est expédié des mines?—R. Il nous faut l'accepter tel qu'il nous est expédié, mais depuis quelque temps nous l'avons pesé, parce que nous avions découvert que le poids n'en était pas toujours exact.

Q. Sont-ce les mines qui pèsent le charbon et qui déterminent la pesée de la grosse tonne?—R. Oui.

Q. Quelle est la différence entre une grosse et une petite tonne?—R. La différence est de 240 livres.

Q. Etes-vous censés recevoir de la mine 240 livres de plus la tonne que vous livrez? —R. Oui, mais nous calculons cela d'après les prix que j'ai donnés et qui sont les prix nets.

M. Pringle: Avant que le comité ait entendu M. Precious, je lui ai demandé cela et il m'a dit qu'il calculait le renvoi comme s'il s'agissait d'un achat en tonnes nettes au lieu d'en tonnes brutes; et c'est ce que leur état indique.

M. Reid:

Q. Cependant vous dites qu'il y a un déficit même sous ce rapport?—R. Oui, je prétends qu'il y a un déficit d'environ mille livres sur chaque wagon.

M. Douglas:

Q. Est-ce que l'on vous remet la différence dans des cas de ce genre.—R. C'est pour cette raison que tout récemment j'ai étudié cette affaire. Je ne savais pas ce que les chemins de fer pouvaient en penser; je leur envoyais un état relatif au poids de chaque wagon et leur faisais remarquer que l'inspection nous indiquait un déficit dans le poids; immédiatement j'ai présenté ma réclamation à ce sujet. Il arrive qu'à l'heure actuelle je leur ai expédié de 30 à 40 réclamations concernant les différents wagons. Quelques-unes de ces réclamations ont été payées; puis un moment donné je n'en ai plus entendu parler et j'ai demandé la raison pour laquelle on ne nous envoyait pas ces rapports. Ils nous ont répondu: vous n'avez pas demandé ces rapports, n'est-ce pas? J'ai répondu que nous ne les avions pas reçus. J'ai songé à la chose et j'ai compris que les compagnies de chemin de fer étaient sous l'impression qu'on finirait par leur présenter un trop grand nombre de réclamations, de sorte que j'ai immédiatement consulté le tarif et j'ai découvert qu'en payant un dollar de plus par wagon de charbon dur—peu importe s'il y a un peu de charbon bitumineux, on payait trois dollars pour cela—mais, s'il y avait une différence de 500 livres seulement d'une manière ou d'une autre, il ne nous en coûterait rien; ainsi, noous avons décidé qu'il serait préférable de commander à la compagnie de chemin de fer de peser tous les wagons qui entreraient pour nous et que, nous étions disposés à payer un dollar pour chacun de ces wagons. Maintenant, depuis cette date, la compagnie a pesé pour nous 10 ou 20 wagons dont quelques-uns pesaient environ 500 livres de plus et même, je crois, il y en a un qui pesait 1,200 livres de plus; quant aux autres, nous avons constaté un déficit d'environ 1,000 livres et de 2,000 livres et plus. J'ai vu des wagons dont la pesée accusait un déficit de cinq tonnes; c'étaient des petits wagons, car lorsque les wagons sont de petites dimensions, il peut se faire qu'il s'échappe une assez grande quantité de leur contenu.

M. Davidson:

Q. Les chemins de fer sont-ils responsables de ces déficits, ou sont-ce les mines qui en sont responsables?—R. Nous présentons nos réclamations et il nous faut leur écrire très souvent à ce sujet. Ils nous demandent toutes sortes de documents et cherchent à nous faire toutes les misères possibles.

Q. Présentez-vous vos réclamations à la compagnie de chemin de fer?—R. Oui, et ce n'est qu'après une longue attente et beaucoup de menaces à l'effet que nous en appel-

[M. G. H. Precious.]

lerions à la commission des chemins de fer, que nous avons eu justice. Il arrive parfois que nous avons à attendre de un à six mois. Quelques-unes de ces réclamations sont encore dans mes dossiers depuis le mois de mars dernier et aucun règlement n'a été effectué à leur sujet. Il faut leur donner jusqu'aux quittances de transport, et parfois je m'imagine qu'il n'est pas juste pour eux d'en exiger autant.

Q. Ces compagnies pèsent le charbon en partant des mines, n'est-ce pas?—R. Nous leur avons demandé de le peser à Hamilton. On le pèse aux mines ou même près des mines, selon le cas, mais nous leur avons demandé de le peser à Hamilton.

Q. Si on le pèse aux mines comment se fait-il qu'il y ait une surpesée dans un wagon?—R. (Interrompant): Lorsque parfois on remplit ces wagons on le fait au moyen d'un déversoir et on ne sait pas toujours à quel moment s'arrêter.

Le président:

Q. Etes-vous jamais allé aux mines pour voir comment la chose se fait—R. Oui, je suis allé.

Q. Est-ce qu'ils ne pèsent pas les wagons après le chargement seulement?—R. Oui. Quelquefois le wagon est dans un état de grande humidité, ce qui ajoute nécessairement au poids du contenu.

Q. N'avez-vous pas le droit de demander que l'on pèse ces wagons une seconde fois lorsqu'ils sont vides?—R. Oui, mais pour un commerce assez considérable, c'est assez difficile de le faire à cause du temps que cela exige. Il y a quelque temps, j'avais dans mes comptes un poids fixe et la compagnie de chemin de fer refusa de le peser de nouveau; je ne dis pas que c'était chez elle un refus absolu, mais il m'a semblé qu'elle cherchait à nous retarder autant que possible en vue de nous fatiguer dans nos demandes. Il arrive parfois que nous sommes très occupés, et tout simplement nous préférons perdre une tonne ou une demi-tonne plutôt que de perdre notre temps à faire une nouvelle demande.

M. Reid:

Q. Vous avez dit qu'il vous fallait faire des menaces à l'effet de soumettre cette question à la commission des chemins de fer avant d'en obtenir satisfaction?—R. Oui, nous sommes d'avis qu'il leur suffirait de 30 jours pour régler nos comptes.

Le président:

Q. Vous est-il arrivé quelquefois que la chose ait été réglée dans 30 jours?—R. Je ne saurais le dire. Je ne crois pas que la chose ne nous soit arrivée très souvent.

M. Davis:

Q. Le prix de $12.50 la tonne est-il le plus élevé auquel vous ayez vendu votre charbon l'an dernier?—R. Oui, je le crois.

Q. Vous n'en avez pas vendu plus cher que cela?—R. Non, à moins que c'eût été sur la montagne ou en dehors des limites de la ville, mais dans la ville nous l'avons vendu à $12.50 la tonne.

Q. Pour les livraisons en dehors de la ville vous y avez ajouté un taux spécial pour la livraison?—R. Oui, vous savez, lorsqu'il s'agit de livrer du charbon sur la montagne, à Hamilton, il faut que les hommes y passent une demi-journée. Quand ils font un voyage comme celui-là, ils sont en dehors de tout contrôle.

Le témoin est renvoyé.

[M. G. H. Precious.]

ISRAËL MONTREUIL est rappelé.

La déposition de ce témoin est reprise en langue française et traduite en anglais. par M. Clément Beauchamp, interprète assermenté.

M. Pringle:

Q. Maintenant, M. Montreuil, je constate que vous avez expédié au Dr McFall, commissaire du ministère du Travail, certains états auxquels vous avez attaché une déclaration relativement à l'exactitude de vos témoignages. Maintenant, nous allons prendre l'état de 1919 dans lequel vous indiquez que les profits pour cette année s'élèvent à $24,898.28. A combien se chiffre votre capital-actions?—R. A $240,000.

Q. Est-ce un capital entièrement versé?—R. Oui, monsieur.

Q. Payé au comptant?—R. Les profits sont ajoutés à ce capital.

Q. Je comprends que les profits sont ajoutés au capital, mais je veux savoir quelle partie de cette somme de $240,000 représente de l'argent comptant et combien représentent les profits dans le commerce. Peut-être pourrions-nous recommencer et déterminer cela au complet?—R. Le capital de notre compagnie en 1912 s'élevait à $80,000, et nous y avons ajouté un subside fédéral de $60,000.

Q. Le capital de votre compagnie en 1912 était de $80,000?—R. Oui.

Q. Et ce capital a été payé en argent?—R. Il représentait l'actif de la compagnie, ses bâtiments, etc.

Q. Est-ce que cela vous a coûté $80,000?—R. Nos bâtiments et notre établissement nous ont coûté à peu près cela.

Q. Environ $80,000?—R. Oui.

Q. Puis, vous avez reçu un subside du gouvernement qui s'élevait à environ $60,000?—R. Oui, environ cela.

Q. Et c'est ce qui a porté votre capital à $140,000. Puis, vous avez réalisé le reste...—R. (Interrompant.) Notre capital s'élevait à environ $180,000.

Q. Je comprends, votre actif s'élevait à environ $180,000?—R. Oui.

Q. Alors, c'est ce qui a porté votre capital à $240,000?—R. Oui, monsieur.

Q. Remontons maintenant à 1912. Cette année-là, vos profits nets se chiffraient à $5,066.25?—R. Ces profits de $5,066.25 ont été réalisés sur la vente des œufs, du beurre et du fromage.

Q. Quels sont maintenant vos profits sur le tout?—R. Monsieur Pringle, je voudrais vous faire lire la lettre qui se trouve au commencement de ce rapport et qui donne tous les renseignements.

(M. Pringle lit la lettre annexée au rapport de M. Montreuil.)

M. Pringle:

Q. Maintenant, pouvez-vous nous dire quelle était la somme de vos profits pour l'année 1914—si vous ne le pouvez pas, peut-être votre comptable pourra-t-il le faire—nous ne nous inquiéterons pas de ceux de 1912. $26,271.56?—R. C'est le surplus sur les marchandises, $21,224.87.

Q. Voyons maintenant le bilan. Le 18 avril 1914, un surplus de $26,271.56?—R. Si vous voulez parlez du surplus sur les marchandises, il vous faut y ajouter les profits nets sur les œufs, le beurre et le fromage.

Q. Oui, et à combien cela se chiffrait-il?—R. $5,920.66.

Q. Quel en est le total? Je crois qu'il s'élève à...—R. (Interrompant.) $261,271.

Q. Est-ce là votre profit net pour l'année?—R. Oui.

Q. Pour l'année 1914?—R. Oui.

[M. I. Montreuil.]

Q. Et il s'élevait à $26,000. Remontons maintenant à 1915 et dites-nous quel était votre profit net?—R. $27,722.80. C'est-à-dire pour l'année 1915.

Q. Voyons maintenant pour l'année se terminant en avril 1916.—R. Notre surplus était de $16,304.82.

Q. Et pour 1917? Je l'ai ici, je pense, $27,054.25.—R. C'est cela.

Q. Au mois d'août 1918?—R. $29,375.40.

Q. Et l'année dernière, 1919?—R. $24,898.28.

Q. Vous avez commencé à payer des dividendes en 1916; à quel taux?—R. Au taux de 10 pour 100.

Q. On avait payé 10 pour 100 èn 1916. Qu'aviez-vous payé en 1917?—R. La compagnie n'a pas payé de dividendes en 1917.

Q. Et en 1918?—R. 11 pour 100.

Q. Et en 1919?—R. Le dividende de 1918 s'étendait à l'année close en avril 1919.

Q. Vous n'avez payé que deux dividendes depuis le début de votre entreprise, une de 10 pour 100 et l'autre de 11 pour 100?—R. Deux seulement, depuis 1912.

Q. Et maintenant vous avez une réserve d'environ $166,318.42?—R. Oui, c'est cela.

Q. En quelle année votre compagnie a-t-elle été constituée en corporation—R. Je ne saurais le dire exactement, mais je crois que c'était en 1912.

Q. Vous faites le commerce depuis environ sept ans et au cours de cette période vous n'avez payé en dividende que 21 pour 100 sur le tout?—R. Oui, c'est bien cela.

M. PRINGLE: Et ils se sont servi des balances pour créer un fonds de réserve. Ils ont payé 10 pour 100 en 1916 et 11 pour 100 en 1918. Ce sont les seuls dividendes qui aient été distribués.

M. REID: Cela fait une moyenne de 7 pour 100, n'est-ce pas?

M. PRINGLE: Non, une moyenne de 3 pour 100, mais ils ont accumulé une réserve de $106,000.

M. Pringle:

Q. De quelle manière traitez-vous vos œufs à leur arrivée? En fait-on l'examen avánt de les mettre en entrepôt?—R. Je ne saurais dire d'une façon absolument certaine ce qui en est du commerce des œufs, mais j'ai un homme qui voit à cela, un autre qui s'occupe du fromage et du beurre.

Q. Je suppose qu'ils font de leur mieux pour ne pas avoir d'œufs gâtés?—R. Oui.

Q. Votre homme n'est-il pas censé les examiner?—R. Tout est examiné à l'entrée et à la sortie.

M. Reid:

Q. Qui subit la perte dans le cas d'œufs gâtés? L'établissement perd-il ces œufs ou les débite-t-on au producteur?—R. Nous supportons la perte nous-mêmes lorsque les œufs sont entreposés pour notre propre commerce. Lorsqu'il s'agit d'œufs mis en entrepôt dans ces compartiments par d'autres compagnies ce sont ces dernières qui en subissent la perte.

Le comité s'ajourne.

La séance est reprise à trois heures de l'après-midi.

Sir THOMAS WHITE, ministre des Finnaces, comparaît à l'invitation du comité, et est prié de faire une déclaration.

Le PRÉSIDENT: Parlez-nous simplement d'une manière générale de la dépréciation de la valeur intrinsèque du numéraire. Le comité aimerait connaître votre opinion sur la nature de cette dépréciation et de l'influence qu'elle exerce sur les prix.

[M I. Montreuil.]

Sir THOMAS WHITE: Vous comprendrez qu'en vous exposant mes vues sur cette question, je ne veux pas du tout dogmatiser, mais c'est une question au sujet de laquelle j'ai beaucoup lu et que j'ai profondément étudiée. On a dit une foule de choses sur l'influence que peut exercer cette abondance du numéraire sur les prix et il importe, en premier lieu, de définir ce que l'on entend par cette augmentation. Au cours des quatre dernières années et quelques mois de guerre, il s'est produit, par tout l'univers, une énorme expansion du crédit ainsi qu'une expansion considérable du numéraire. C'est à tort, selon moi, que l'on prétend que la trop grande abondance du numéraire a exercé quelque influence sur le coût de la vie ou sur le cours des denrées. Naturellement, portée à un certain degré, il en serait inévitablement ainsi. Il faut plutôt dire que la production, sur une plus grande échelle, des denrées, chez une nation et les cours plus élevés qu'elle en exige constituent la cause de l'augmentation du numéraire en circulation. En d'autres termes, la hausse des prix, au lieu d'être la conséquence de l'augmentation de la circulation, dans des pays comme le Canada et les Etats-Unis, cet accroissement de la circulation est attribuable à ce que la production a atteint un volume énorme et à ce que les produits ont atteint des cours de hausse. Permettez-moi de vous donner un exemple de ce que je veux dire. Prenons, au Canada, la circulation des billets du Dominion et celle des billets de banques. Ces deux catégories de billets ont pour objet de procurer au public de la menue monnaie, et aux marchands du numéraire pour les affaires courantes. C'est-à-dire que les gens portent sur eux une certaine quantité du numéraire et que les marchands en portent aussi une somme assez considérable dans leur caisse. Or, lorsque le Canada fait un certain chiffre d'affaires, tant au pays même qu'avec l'extérieur et, si par suite de la production qui s'est accrue et de l'augmentation des cours, nous constatons que le chiffre global des affaires se trouve deux fois ou trois fois plus considérable qu'auparavant, il est évident alors que l'augmentation de la circulation des billets s'impose pour répondre aux besoins du public. Voici un autre exemple. Avant la guerre nous vendions le blé ,disons, à quatre-vingts cents le boisseau. Avec une récolte de deux cent cinquante millions de boisseaux cela ferait deux cents millions de dollars. Les banques seraient obligées d'avancer les crédits voulus pour le mouvement de la récolte, et les billets, c'est-à-dire le numéraire, seraient payés aux cultivateurs de l'Ouest par les marchands qui ont acheté leur grain. Ce serait donc une transaction financières de deux cents millions dont il s'agirait.

Prenons un état de choses qui régnait l'an dernier. Supposons que la récolte était de deux cent cinquante millions de boisseaux, comme je le disais, et que le blé se vendait deux dollars et vingt-cinq cents. La situation, dans ce cas-là, n'est plus la même. Il faut aux banques la circulation voulue pour faire face à cette augmentation du chiffre des affaires, et dans ce cas vous comprenez la nécessité d'une plus grande abondance de numéraire en circulation. Par conséquent, à ce que permet d'en juger cet exemple, il est clair que la hausse des prix du blé ne provient pas de la trop grande abondance de la circulation. Au contraire, c'est la hausse du prix du blé et l'augmentation de la production du blé qui, à l'époque du mouvement de la récolte, ont été cause de l'augmentation du numéraire en circulation. En dix-neuf cent dix-sept, les Américains n'ont pu, à cause du manque d'élasticité de leur numéraire, suffire aux exigences créées par le volume des affaires et il leur a fallu avoir recours à des certificats de chambre de compensation à titre de numéraire supplémentaire. Avant la guerre nous avions, et nous avons aujourd'hui, un loi qui autorise un excédent de billets en circulation pendant certains mois de l'année. Ces mois, qui étaient de septembre à la fin de février, correspondaient à peu près au mouvement des récoltes. Le but était de procurer une augmentation de numéraire suffisente pour répondre aux besoins découlant d'un plus gros chiffre d'affaires.

Lorsque la guerre éclata, nous autorisâmes l'émission d'excédents de circulation pendant une période de plus longue durée que de septembre à février, exigeant des banques cinq pour cent ainsi que requis par la loi Il existe une autre sauvegarde, à

ce point de vue de la circulation des billets des banques, et c'est une mesure fort utile, que seule le montant de billets prévu par la loi doit rester en circulation. Le cultivateur reçoit le prix de son blé en billets. A son tour, il paie son épicier et les autres notes qu'il doit. Ces bilets reviennent à la banque. Les banques opèrent leur compensation tous les jours. Lorsque la banque de Montréal, par exemple, reçoit les billets de la Banque Royale elle les présente le lendemain et inversement. De plus, les soldes à la chambre des compensation doivent être réglés en cours légal, c'est-à-dire en or, ou en billets du Dominion.

Pour ce qui est de notre circulation en billets de banque, elle s'équilibre automatiquement et ne peut s'accroître que selon les exigences que peuvent faire naître la situation commerciale. Elle doit nécessairement s'accroître à mesure que le chiffre des affaires s'accroît. A mesure que le volume des affaires diminue, cette circulation diminue automatiquement étant donné que les billets des diverses banques reviennent aux banques pour être ensuite liquidés par l'intermédiaire de la chambre des compensations. De cette manière la circulation des banques s'adapte aux exigences financières du public canadien.

Quant aux billets du Dominion, je pense que notre situation à la fin de la guerre est excellente en vérité. En vertu de la loi des banques, ces dernières peuvent émettre du numéraire jusqu'à concurrence de leur capital versé, plus le montant d'or ou de billets du Dominion qu'elles ont dans ce qu'elles nomment la réserve d'or. Il y a ensuite cette autre disposition dont j'ai parlé au sujet de l'excédent des billets en circulation. Pendant la guerre, cette stipulation a été reconnue des plus utiles pour les circonstances. L'augmentation de circulation qui s'est produite et qui est attribuable au chiffre plus considérable d'affaires qui ont été transigées en grande partie à l'aide d'émissions de billets du Dominion qui constituent la base de la circulation des banques. Si vous vous donnez la peine de consulter les statistiques de nos exportations et de nos importations, vous verrez que le chiffre total du commerce canadien, exportations et importations, a plus que doublé depuis le commencement de la guerre, et je suis bien certain que notre commerce domestique, c'est-à-dire le commerce interprovincial, accuse aussi une augmentation énorme. Etant donné ces circonstances, il me semble que notre circulation de billets est dans un état fort satisfaisant. Il y a plus d'or au Canada qu'il n'y en avait avant la guerre. Le 31 juillet 1914, le total des billets en circulation, dans le Dominion, était de 112 millions en chiffres ronds, appuyés sur une réserve d'or de 90 millions de dollars. Le 31 mai 1919, notre circulation en billets était 304 millions de dollars, à l'appui desquels nous avions 117 millions de dollars en or, et sur ces 304 millions,135 millions avaient été émis sur les valeurs déposées par les banques en vertu de la loi des finances à titre de garantie pour les avances qu'elles avaient obtenues en billets du Dominion, lesquels deviennent une partie de la réserve d'or et contre lesquels elles émettent leurs billets de banque.

Si on tient compte de la grande augmentation dans le commerce du pays, tant domestique qu'étranger et de l'augmentation des prix qui ont ensemble produit un développement énorme dans le commerce du pays, le nombre des billets en circulation dans le Dominion ne dépasse pas les bornes, dans mon opinion. J'ai démontré il y a quelques jours, dans un discours que j'ai prononcé à la Chambre, que le gouvernement impérial n'a qu'une valeur de huit pour cent en or contre ses billets en circulation, alors que nous avions trente-huit pour cent en or et la principale partie de la balance obtenue par des garanties.

M. DOUGLAS: Est-ce que ces trois ou quatre millions de piastres étaient en billets du Dominion?

SIR THOMAS WHITE: Toutefois, une partie sert aux compensations entre les banques et ne sert pas à la circulation générale. La question de l'inflation est réellement une question de degré. Il y a des pays européens où le gouvernement s'est pratiquement financé lui-même en émettant au lieu d'obligations acquises par le public.

[Sir Thomas White.]

ce qui est un bon principe financier, des billets. Dans ces pays on constate que le taux du change accuse un fort taux d'escompte et que la circulation de ces billets est dépréciée parce que le public n'a pas la confiance qu'il y aurait si l'émission avait été faite comme il faut. On constate dans ces pays que la hausse a causé une dépréciation dans le numéraire, et cela signifie une augmentation dans les prix des denrées.

M. DAVIS: Il y a une augmentation spécifique et une augmentation générale. Une augmentation spécifique veut dire qu'un certain montant de papier-monnaie a été émis que l'or est accepté à sa valeur réelle et que le numéraire ne l'est pas. Il peut aussi y avoir une dépréciation générale par laquelle le volume des marchandises n'a pas la même relation au nombre des billets avec le résultat qu'il survient une dépréciation générale dans la relation de l'argent aux marchandises.

Sir THOMAS WHITE: J'en ai démontré la raison au Canada. A mon avis l'expansion du numéraire a été adaptée à l'augmentation du volume du commerce au Canada.

M. DAVIS: Si le volume du numéraire eût diminué et que le volume des marchandises eût augmenté, il y aurait eu une augmentation dans le volume des denrées, c'est-à-dire, s'il y avait eu une baisse dans les prix des denrées.

Sir THOMAS WHITE: Oui, mais considérons le transport du blé comme un exemple précis. Il faut augmenter le numéraire si le volume de la production augmente, et si les prix augmentent. Laissez-moi poursuivre mon raisonnement. J'ai démontré que dans les pays européens où le numéraire a subi une dépréciation, qu'il surviendrait sans aucun doute une hausse dans les rix des denrées, y compris l'or, en rapport avec le numéraire. Vous pouvez dire soit que l'or a subi une hausse ou que le numéraire a subi une baisse. On pourrait dire la même chose des denrées. Par exemple, une tonne de charbon vaut dix piastres en or, et ensuite le prix d'une tonne de charbon peut atteindre vingt piastres. Vous pourriez dire soit que le charbon a augmenté de prix en terme d'or, ou *vice-versa*, que l'or a subi une dépréciation.

Le numéraire consiste d'une manière générale, de trois choses principales: l'or lui-même, dont une très petite partie est tenue en réserve dans n'importe quel pays en tout temps, en temps de paix ou en temps de guerre. Je ne crois pas qu'il y avait dans le Royaume-Uni, n'appartenant pas à des particuliers, au début de la guerre, sept cents millions de piastres en or, cependant le Royaume-Uni a exercé un commerce d'importations et d'exportations de cinq milliards de piastres. Puis il y a les billets de banque. Le troisième instrument du numéraire, et c'est le principal, et celui qu'on ne reconnaît pas généralement, c'est le chèque de banque. C'est l'instrument du numéraire dans le monde entier, et cela depuis des générations. La grande masse des transactions dans les affaires de tous les pays se font par l'intermédiaire du chèque de banque, qui a pour effet le transfert du crédit d'une personne à une autre. En temps de paix, le rapport de l'or aux transactions immenses du commerce est pratiquement insignifiant. Il est très faible mais très important. Je ne crois pas que je puisse dire plus que ce que j'ai dit au début qu'au Canada et aux Etats-Unis, d'après moi, en tant qu'il s'agit de l'expansion du numéraire, il a très peu d'effet sur les prix des denrées. D'un autre côté, dans les pays où le soutien des finances a été accompli par l'émission de papier-monnaie qui a subi une dépréciation, il a un effet sensible sur les prix des denrées, dont les prix ont tous monté.

Si vous désirez savoir où nous en sommes avec notre numéraire, considérez le change. Le change nous est favorable par comparaison avec la Grande-Bretagne. Il est favorable comparé avec la France, de même qu'avec tout autre pays européen. Il n'est défavorable que par comparaison avec les Etats-Unis. Le taux du change des Etats-Unis est établi d'après une base d'or et notre taux est contre nous de deux et demi à trois pour cent et il ne serait pas du tout contre nous si nous pouvions trouver à vendre notre blé à l'extérieur. J'ai dû trouver dans les derniers mois, depuis l'automne dernier, cent quarante ou cent cinquante millions de piastres pour le blé, les trouver en ce pays afin d'acheter du blé pour la Grande-Bretagne. Si je n'avais pas

[Sir Thomas White.]

été obligé de trouver ces fonds, si ce blé avait pu être vendu à l'étranger et payé en lettres de change sur l'Europe, le taux du change avec les Etats-Unis serait normal. Cela n'est pas une situation faible. C'est une situation forte parce que nous avons le crédit de la Grande-Bretagne pour le montant que nous avons avancé. Le change est un baromètre. Dans les pays européens comme l'Allemagne où le change est très bas on pourrait affirmer qu'il y a dépréciation du numéraire et une hausse conséquente dans les prix des denrées.

Le phénomène des prix élevés des denrées est mondial. Il comprend les nations neutres où il n'y a pas eu de hausse de leur numéraire et où il n'y a eu que des émissions afin de faire face à l'augmentation du chiffre des affaires, précisément comme ici et aux Etats-Unis.

Il y a une autre particularité si vous voulez me permettre d'en parler. J'ai parlé de l'expansion du numéraire. Il y a quelque chose de plus important dont on ne tient généralement pas compte et c'est l'expansion du crédit. Cela est bien plus important dans ces pays qui ont été conservateurs en ce qui concerne la circulation de leurs billets. Laissez-moi vous expliquer ce que je veux dire. Le monde a été en guerre et toutes les nations ont émis des sommes énormes en garanties, et comme résultat de l'augmentation dans la production et des prix élevés, les citoyens de ces pays ont beaucoup de crédit à leur disposition. Il s'est opéré une très grande distribution d'argent dans la communauté et je regrette de le dire en ce qui concerne la plupart des gens, leurs achats sont à peu près égaux à leurs gages ou à leurs traitements; alors qu'arrive-t-il? Il arrive que dans le monde entier on a fait de l'argent dans le commerce et que les salaires ont été élevés. Les gens dépensent tout ce qu'ils gagnent; quel en est le résultat? Une augmentation dans les achats, bien supérieure à ce qu'elle a jamais été avant la guerre, le niveau de la vie est élevé, et en même temps, la production est diminuée, causée par le retrait de dizaines de millions d'hommes de l'agriculture et des autres occupations. Il s'ensuit que la demande est plus grande que jamais et l'offre est réduite, et par conséquent les prix sont tellement élevés qu'ils constituent des phénomènes dans tout le monde aujourd'hui, et surtout pour cette raison-ci: Je dis surtout, parce qu'il peut exister des facteurs secondaires qui y contribuent. Les nations en guerre sont réellement comme l'homme qui a un salaire de $2,000. Lui et sa famille ont pu vivre avec ces $2,000, mais il voit ses voisins dépenser beaucoup plus qu'il lui est possible et il se dit: "Je vais hypothéquer la maison" et il emprunte $20,000 sur sa maison et il est évident que tant qu'il aura cet argent il pourra acheter et il achètera un grand nombre de choses qu'il n'achetait pas lorsqu'il avait seulement son traitement de $2,000. Ce qu'il a fait, c'est détériorer son capital. Si vous appliquez ce principe dans tout le monde, vous voyez ce qui est arrivé, les traitements ont monté plus que jamais, le chiffre des affaires a été plus grand pour les gens en affaires, et il en est résulté une expansion énorme dans le crédit dans le monde entier, sujette aux obligations encourues par les gouvernements, le paiement de ces obligations a été retardé. Il s'ensuit que les gens dans toutes les positions dépensent plus d'argent qu'avant la guerre, ils sont moins économes qu'ils l'étaient avant la guerre, et cela a pour résultat une plus grande demande.

M. Davis: L'augmentation dans le crédit a permis de plus grands emprunts.

Sir Thomas White: C'est une autre question, les emprunts n'auraient pas été possibles sans l'augmentation dans la production et les prix élevés. Par exemple, supposons qu'il n'y eût eu que le chiffre des affaires dans ce pays qu'il y avait avant la guerre, il n'aurait jamais été possible d'emprunter $700,000,000 comme dans le dernier emprunt de la Victoire. Ce qui est réellement emprunté, ce sont les marchandises et les services du peuple, et c'est la raison pour laquelle une nation peut, en temps de guerre, prélever de très gros emprunts, parce qu'il n'y avait rien qu'à constater l'augmentation dans les dépôts. Nos dépôts sont les deux tiers plus élevés qu'ils l'étaient avant la guerre, mais il faut aussi se rappeler qu'à part ces dépôts, il y a ces

[Sir Thomas White.]

obligations qui ne sont pas entre les mains du peuple, et, dans la mesure qu'ils les ont payées, en tant qu'ils sont intéressés individuellement, ils sont riches. Maintenant, dans tout le monde, on a vu le phénomène de la diminution dans la production sur la ferme, avec une augmentation dans la demande, causée par le fait que les armées étaient mieux nourries que la plupart des hommes qui les composaient l'avaient jamais été auparavant, et en deuxième lieu, ceux de l'arrière gagnaient de plus gros gages et les gens vivaient comme ils n'avaient jamais vécu auparavant. Il y a eu un grand nombre et de pressants appels à l'économie, de mettre fin à ces dépenses extravagantes, mais la plupart de ces appels ont été en vain parce que la plupart des hommes dépensent presque tout ce qu'ils gagnent. Quel en est le remède? Il faut le trouver dans l'augmentation de la production, et surtout dans l'augmentation de la production des fermes. En tant qu'il s'agit de l'alimentation il n'y a qu'un moyen de l'obtenir, et c'est par le travail sur les fermes dans tout le monde, et les prix des vivres vont dépendre de la production agricole dans le monde entier, en Europe, dans l'Inde, dans l'Egypte, dans l'Amérique du sud, dans l'Australie, au Canada et dans tous les autres pays producteurs de vivres. Vous pouvez estimer aussi bien que moi combien cela va prendre de temps avant que la production agricole soit augmentée dans la mesure où nous aimerions la voir, afin de faire face à la situation. Il y a des gens dans tous les pays du monde qui étaient anciennement fermiers, qui sont allés habiter les villes où ils ont travaillé à des industries de guerre, à de forts salaires et ils ne consentent pas facilement à quitter les villes. Il s'ensuit que l'attrait qui les pousse vers les villes est sur une bien plus grande échelle qu'avant la guerre. Comment allez-vous faire pour faire baisser le coût? Il faut produire davantage sur la ferme, il n'y a pas de doute à ce sujet, dans tout le monde. Je ne parle pas du tout de la situation locale mais tel est le problème. C'est la même chose en ce qui a trait à l'autre production; si la demande continue à être aussi forte par le fait que les gens achètent ce dont ils n'ont pas besoin, je ne parle d'aucune classe en particulier maintenant, c'est autant le devoir de l'homme riche d'acheter avec économie que celui du pauvre. Si le monde ne devient pas économe, si les gens dépensent tout ce qu'ils gagnent, cela va créer une demande plus grande; d'un autre côté, si on n'augmente pas la production sur les fermes, si elle reste stationnaire, il va y avoir une production stationnaire ou diminuée et une augmentation dans les prix élevés. Le remède consiste dans l'augmentation dans la production et dans la diminution dans la consommation; tel est le remède. En dautres termes, cela se résume à de l'économie pure et simple et à beaucoup de travail, c'est aussi ancien que l'humanité. Lorsqu'il y a des prix élevés dans tout le monde, comme je l'ai dit, et qu'ils sont constants, croyez qu'ils ne sont pas dus à une condition locale. Le remède consiste dans une augmentation de la production et dans une diminution de la consommation. On peut diminuer la consommation seulement en rendant les gens plus économes, et il y a toujours des forces en jeu dans le monde qui tendent à amener cela. Monsieur le président et messieurs, j'ai dit tout ce que j'avais à dire, mais il me fera plaisir de répondre aux questions que l'on voudra bien me poser.

M. Davis: Je pense que je suis responsable dans une large mesure si le comité a considéré cette question, et je suis d'accord, sir Thomas, avec presque tout ce que vous avez dit, de fait, je pense que je le suis avec tout ce que vous avez dit; cependant je ne croirais pas que tout ce que vous avez dit a été suivant la forme sous laquelle j'aimerais que notre rapport fût présenté. Je suis certain que nous sommes tous sûrs que les prix sont à peu près le double de ce qu'ils étaient et la question qui se présente c'est si ces prix vont baisser.

Vous avez dit que beaucoup de travail et d'économie étaient désirables, mais même avec tout cela, si les circonstances ne sont pas par ailleurs modifiées, cela seul ne fera pas baisser les prix.

Sir Thomas White: Je dis qu'il y a des forces économiques en jeu qui les établiront. Ne comprenez pas que je veux dire qu'il est impossible de rien faire. Je ne dis pas cela, mais je parle des principes généraux et des causes principales.

[Sir Thomas White.]

M. DAVIS: Je ne pense pas sir Thomas au système de finances du gouvernement, parce que je suis d'avis qu'il est comparable à n'importe lequel dans aucun pays aujourd'hui, et il a été nécessaire pour ce pays, et peut-être plus pour lui que pour les autres pays jusqu'à la déclaration de guerre. Le point où je veux en venir, c'est que si nous ne reconnaissons pas le fait que les prix doublent et il y a des circonstances à la base qui vont continuer à les garder au même niveau.....

Sir THOMAS WHITE: Vous voulez dire des conditions mondiales?

M. DAVIS: Des conditions mondiales, oui. Les conditions mondiales ont doublé les prix, et je crains qu'ils restent au même niveau pendant longtemps.

Le comité en traitant de cette question (en considérant n'importe quel article) constate que les prix ont doublé, et en le considérant par lui-même cela semble incompréhensible, mais en le considérant avec d'autres articles, cela devient compréhensible.

Sir THOMAS WHITE: C'est un mouvement universel.

M. DAVIS: Nous ne pouvons pas dire quand nous examinons l'état de compte du cultivateur qu'il peut produire les choses pour la moitié de ce qu'il en demande. Il y a des conditions fondamentales.

Sir THOMAS WHITE: Il a des gages à payer. Nous pouvons bien comprendre cela.

M. DAVIS: Le point c'est qu'il n'y a qu'un moyen de l'exprimer, et c'est celui-ci, il y a eu une dépréciation générale dans le pouvoir d'achat de l'argent.

Sir THOMAS WHITE: Je ne dirais pas cela. Cela dépend du pays.

M. DAVIS: Il en est ainsi....

Sir THOMAS WHITE: Du moins je ne le présenterais pas ainsi. Je pense que je sais ce que vous voulez dire.

M. DAVIS: Supposons que nous considérions le cas que vous avez mentionné, celui des neutres dans cette guerre. L'or s'est accumulé. Il est basé sur le crédit et ils ont augmenté leur crédit, même comme nous l'avons fait sous la force des conditions de guerre, de sorte qu'en fin de compte leurs prix sont élevés et nos prix sont élevés. Il en est résulté que les prix de toutes choses sont élevés dans le monde entier, et je pense que nous devons reconnaître cela, comme étant l'un des facteurs de la base de notre rapport. C'est une question de la manière de résoudre ce problème, ce n'est pas une question de l'appui financier au commerce du Canada, en Angleterre, ou en France, mais les conditions étant ce qu'elles sont, on essaie d'une manière ou d'une autre de mettre un terme à la perturbation qui s'est produite, parce que nous savons que les gages restent les mêmes, six mois ou un an, après la hausse dans les prix. Les prix sont à la hausse et nous ne pouvons pas constater qu'ils baissent, et nous ne pouvons juger aujourd'hui qu'ils vont baisser.

Sir THOMAS WHITE: Parce que M. Davis—et je suis très bien votre raisonnement—vous avez à faire face à une situation mondiale. Considérez les prix des denrées produites sur les fermes du Canada, les prix qu'on en obtient même localement, et en tenant compte des facteurs locaux dont il faut tenir compte, ils sont réellement déterminés par les prix dans les marchés mondiaux pour le blé, la viande et les autres denrées.

Vous me demandez ce qu'il va falloir faire? Je suis d'avis que cette question est à l'étude dans le monde entier comme au Canada, et je pense que s'il y a des trusts ou autres associations de ce genre qui fixent les prix, il faut y mettre un terme, il faut mettre un terme à tous les profits déraisonnables, mais en traitant de la situation mondiale qui outre cette situation aurait invariablement produit des prix élevés, lesquels sont un phénomène universel, je dirais que le Canada peut faire une chose pour sa part, et c'est d'augmenter sa production et de diminuer, en tant que nous pouvons engager les gens à le faire, ses dépenses—je ne veux pas dire les dépenses nécessaires; je parle des dépenses extravagantes.

M. DAVIS: Est-ce qu'il ne nous serait pas possible à part ces choses dont vous avez traité au long, de reconnaître que durant les cinq ou dix, ou peut-être durant les prochaines vingt ou trente années, que les mêmes forces qui ont fait monter les prix durant la guerre, vont agir pour maintenir les prix à leur niveau actuel?

Sir THOMAS WHITE: Je ne le crois pas. Je pense que voici ce qui va arriver; qu'ils vont baisser graduellement. C'est ce qui est arrivé après toutes les autres guerres.

M. DAVIS: Ce que nous avons aujourd'hui c'est ceci: Nous avons négligé nos (comme vous pouvez les appeler) finances civiles pendant longtemps. Nous avons maintenant comme vous l'avez mentionné un grand nombre de valeurs publiques, qui servent de base pour notre crédit aux banques et cela va avoir son effet sur l'expansion continuelle du crédit.

Sir THOMAS WHITE: Non, je ne le crois pas, parce que ces valeurs ont été solidement établies sur des garanties qui ont été payées. En Allemagne elles ont "pyramidé," mais au Canada elles sont payées par le peuple.

M. DAVIS: Pas entièrement.

Sir THOMAS WHITE: Une très petite proportion est maintenue. Elles sont payées par le peuple. Voici un homme qui a un dépôt de cinq cents piastres à la banque, il achète une obligation, il l'a paie et il l'emporte.

M. DAVIS: Considérez nos valeurs de banques; elles détenaient il y a cinq ans environ soixante ou soixante-cinq millions de valeurs appartenant au public; aujourd'hui elles en détiennent à peu près quatre cents millions.

Sir THOMAS WHITE: Je vais vous dire en quoi elles consistent dans une large mesure. La banque a fait un prêt au gouvernement impérial pour le transport de la récolte de blé il y a deux ans. Aussitôt que le taux du change devient normal entre la Grande-Bretagne et le Canada ces fonds sont disponibles. De fait, ils auraient été disponibles aujourd'hui si nous en avions eu besoin. Mais, considérons nos obligations qui ont été émises, à la surprise non seulement de moi-même mais de tous les financiers, elles ont été souscrites et payées dans la mesure qu'elles l'ont été, et de nos jours les obligations sont rares. Parlez à n'importe quel souscripteur à une obligation aujourd'hui et il vous dira que la grande difficulté consiste à trouver des placements. C'est là la situation étonnante.

Prenons le cas de l'Allemagne où les obligations sont souscrites jusqu'à la dernière entièrement à crédit, où un homme aurait du crédit pour l'achat de son obligation et y souscrirait et la paierait—c'est une situation précaire mais ici les obligations ont été payées par le peuple, et les banques ont des garanties du gouvernement fédéral et des garanties du gouvernement impérial, mais ce qu'il y a d'étonnant c'est d'avoir fait la guerre tout en ayant conservé notre situation financière aussi forte qu'elle l'est.

Je ne crois pas que l'expansion du crédit ou l'expansion des billets ont une influence directe sur les prix. L'influence indirecte c'est que le peuple en tant que peuple (par suite des salaires élevés et de l'argent fait durant la guerre) s'est mis à acheter d'une manière démesurée. Supposons que tous les gens à l'aise de ce pays diraient: "Nous allons pratiquer l'économie; nous ne ferons pas autant de dépenses que par le passé", cela voudrait dire que la demande diminuerait et cela aurait un effet sur les prix, si tout le monde faisait cela.

Supposons que tout le monde dirait: "Je vais pratiquer l'économie en ce qui concerne mes vêtements et mes chapeaux". Je suis entré dans un magasin de chapeaux (et j'ai dit cela à la Chambre des Communes) et on m'a demandé onze piastres pour un chapeau Fedora. J'ai dit: "Je ne puis pas payer ce prix, je le regrette", et je suis sorti. Je pense que si tout le monde disait "Je pense que ce chapeau va me servir encore" que les prix des chapeaux auraient une forte tendance à la baisse et je suis d'avis que si les gens fixaient leur régime tous les jours—je suis très frugal moi-même—et je crois que tout le monde s'en trouverait mieux si les gens mangeaient moins. Je ne parle pas maintenant de l'ouvrier, du journalier—je pense que vous constateriez

que cela influencerait les prix localement. Et c'est la même chose pour un grand nombre d'objets. Les gens dépensent entièrement beaucoup trop d'argent pour des articles de luxe non-producteurs, tandis que pratiquement tout le monde (je ne dirais pas tout le monde), mais une grande majorité des gens s'ils étaient seulement économes, cela aurait un effet énorme sur les prix, mais si tout le monde dit "Nous allons avoir tout ce dont nous avons besoin, et payer ce qu'on en demandera" il n'y aura pas de baisse dans les prix.

Mais, en tant qu'il s'agit des denrées en général, que le monde consomme—les vivres—les prix sont déterminés par la demande mondiale dans les autres pays comme ici. C'est ce qui est arrivé après toutes les autres guerres, et cela prend du temps avant qu'ils baissent graduellement. Je n'avance pas cela comme un dogme, mais je vous exprime mes opinions, représentant l'étude que j'ai pu faire de cette question.

M. DAVIS: Ce qui nous affecte immédiatement ce sont les prix élevés actuels et le fait que notre comité ne peut pas mettre la main....

Sir THOMAS WHITE: C'est un phénomène mondial. On le constate dans les pays neutres qui n'ont pas fait la guerre, on le constate dans les pays belligérants. Il est attribuable à la même cause, le retrait de cinquante millions d'hommes de la production à la ligne de bataille, aux lignes de communications et aux industries de l'arrière. Cela est le facteur le plus important.

M. DAVIS: Les gens s'attendent à une baisse immédiate dans les prix.

Sir THOMAS WHITE: Ils n'ont jamais baissé après aucune guerre. Non seulement cela, mais si les prix baissaient avec beaucoup de rapidité, les conséquences économiques seraient très sérieuses pour la main-d'œuvre et pour tout. Considérons la politique actuelle du gouvernement (j'en ai parlé à la Chambre aujourd'hui—à propos de nos déboursés). Supposons que nous aurions tout fermé après novembre en disant "Plus de dépenses" il en serait résulté des conséquences sérieuses en ce pays. Au point de vue économique, c'est une bonne chose que d'éviter les crises. Les faits fondamentaux sont ceux que j'ai mentionnés. Il peut exister des causes locales dues à des causes qu'il vous appartient, messieurs de déterminer, mais le phénomène est mondial.

Le PRÉSIDENT: Je suis certain que nous vous sommes très obligés, sir Thomas.

Sir THOMAS WHITE: Je vous ai dit ce que j'en pensais.

M. DOUGLAS: Je pense que l'économie politique est vraiment la science du jour.

M. WILLIAM H. MCWILLIAMS est appelé, assermenté, et interrogé.

M. Pringle, C.R.:

Q. M. McWilliams vous êtes le président de la *Empire Elevator Company, Limited?*—R. Oui, monsieur.

Q. Quand cette compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. En dix-neuf cent quatre ou cinq.

Q. Est-ce une constitution en corporation, provinciale ou fédérale?—R. Fédérale.

Q. Quels sont les officiers de cette compagnie?—R. J'en suis le président; sir Rodmond Roblin en est le vice-président; E. F. Brigg en est le secrétaire, et C. B. Piper le trésorier.

Q. Quel était votre capital originel?—R. Le capital-actions actuel est d'un million de piastres.

Q. Je veux dire lorsque vous avez débuté, quel était votre capital au commencement?—R. Eh! bien, l'élévateur nous a coûté en chiffres ronds environ six cent mille piastres, l'élévateur et l'installation, ou plutôt l'élévateur et l'emplacement.

Q. Avez-vous émis des actions pour ce montant?—R. Oui, nous avons émis des actions.

Q. Dans quelle mesure?—R. Il a été émis pour un demi-million de piastres d'actions préférentielles et un demi-million de piastres d'actions ordinaires.

Q. Avez-vous dit un demi-million?—R. Un demi-million, oui.

Q. Cela ferait un million de piastres?—R. Oui.

Q. Et vos actions préférentielles portaient intérêt?—R. Oui, à 7 pour 100.

Q. Il était cumulatif?—R. Oui.

Q. Avez-vous émis des obligations?—R. Oui, nous avons émis pour une valeur de trois cent soixante-quinze mille piastres d'obligations.

Q. De sorte qu'au début de cette compagnie vous aviez des actions préférentielles, pour cinq cent mille piastres, des actions ordinaires, pour trois cent mille piastres, et pour une valeur de trois cent cinquante mille piastres d'obligations?—R. Trois cent soixante-quinze mille.

Q. Trois cent soixante-quinze mille?—R. Oui.

Q. Cela faisait un million trois cent soixante-quinze mille piastres et à même ce montant vous avez établi une installation qui vous a coûté six cent mille piastres?—R. L'installation et l'emplacement, en tant que je me le rappelle ont coûté à peu près six cent mille piastres.

Q. Qu'est devenue la balance des sept cent soixante-quinze mille piastres pour lesquelles des valeurs ont été émises?—R. Il a été émis des actions préférentielles seulement pour une valeur de cinq cent mille piastres.

Q. Mais je comprends qu'il avait été émis pour une valeur de cinq cent mille piastres et trois cent soixante-quinze mille piastres d'obligations. Cela fait huit cent soixante-quinze mille piastres à même lesquels votre installation vous a coûté six cent mille piastres, ce qui laisserait deux soixante-quinze mille piastres et puis vous avez émis pour une valeur de cinq cent mille piastres d'actions ordinaires. Je suppose qu'elles ont été accordées aux promoteurs?—R. Oui.

Q. De sorte que les valeurs sont en souffrance pour un million trois cent soixante-quinze mille piastres qui ont coûté réellement six cent mille piastres?—R. Les obligations ont été payées.

Q. Je veux dire au début de la compagnie, des valeurs ont été émises au montant d'un million trois cent soixante-quinze mille piastres dont la valeur réelle est d'environ six cent mille piastres. Je suppose que quelqu'un a dû garantir ces obligations lorsque vous avez débuté dans les affaires?—R. Oui, les obligations ont été garanties par la *Fourcountry Elevator* qui était propriétaire de la *Empire Elevator*.

Q. Et je suppose que vous avez donné à la *Fourcountry* qui a garanti les obligations, un certain nombre d'actions préférentielles et un certain nombre d'actions ordinaires?—R. Oui, je pense que nous leur avons donné un certain nombre d'actions.

Q. Un certain nombre d'actions pour cette garantie?—R. Oui.

Q. Avez-vous un tableau montrant—en quelle année dites-vous que votre compagnie a été constituée en corporation?—R. Je pense que c'était soit en dix-neuf cent quatre ou en dix-neuf cent cinq.

Q. Avez-vous aucun de vos états financiers pour les quelques dernières années?—R. Non, je n'ai apporté que cet état de compte (indiquant).

Q. C'est un état à la date du 27 août 1918?—R. On m'a demandé d'apporter ceux pour les deux derniers exercices. Pour le moment, nos vérificateurs ne rendent pas le compte avant le 15 juillet, et j'ai estimé que ce seront les profits pour cet exercice, ce qui sera à un millier de piastres près du résultat réel.

Q. Est-ce que ces obligations sont en souffrance maintenant, ou si elles ont été payées?—R. Nous payons les derniers $25,000 demain.

Q. Vos vérificateurs sont *Marwick, Mitchell Peat and Company,* comptables licenciés?—R. Oui.

Q. Voyons quelles ont été vos recettes brutes pour l'exercice finissant le 5 juillet 1918. Je vois qu'il y a un profit brut de $102,573.41 relativement à vos opérations pour

[M. W. H. McWilliams.]

l'exercice écoulé le 15 juillet 1918. Je vois qu'ils disent que d'après leur bilan les recettes nettes pour l'exercice se sont élevées à $225,954.89 et quelque, en comparaison de $112,019.93 pour l'exercice précédent, et qui fait une augmentation de $113,134.96. Vos recettes nettes d'exploitation selon cet été de compte accusent $225,954.89?—R. Je pense que vous allez constater qu'elles ne proviennent pas toutes de l'exploitation de l'élévateur.

Q. Les recettes nettes sont de $225,954.89. Puis vous soustrayez une réserve de $25,000, ce qui vous laisse un excédent de $200,954.89. Vous donnez ici un état de compte faisant voir vos dépenses. Quelle est cette moyenne, $121,371.86 pour 1916?—R. C'est l'excédent qu'il y avait dans l'élévateur reporté de l'année précédente; la valeur de l'excédent de l'année précédente. Nous avons fermé nos livres avant que le gouvernement fasse la pesée.

Q. D'après des placements, y compris la somme de $65,740.05, excédent de la *Canada Grain Securities, Limited*, à la liquidation de l'actif de cette compagnie, excédent de grain, $121,371.86. Cette somme représente le produit de la vente de l'excédent de grain dans les élévateurs de la compagnie conformément à la pesée du gouvernement au 31 juillet 1917. C'est la situation?—R. Oui.

Q. A combien estimeriez-vous que s'élève votre pourcentage de recettes sur le capital réellement payé de $600,000?—R. Ce chiffre comprend un capital d'exploitation qu'il faudrait ajouter, je suppose. La valeur de remplacement de cette installation aujourd'hui est près d'un million. C'est-à-dire qu'il fallait remplacer cette installation en ce qui est pratiquement le temps de guerre, cela coûterait un million de piastres?—R. A peu près cela.

Q. En calculant sur votre placement originel de $600,000, vos profits net apparemment, après avoir alloué pour une réserve de $25,000, sont de $200,954.86?—R. Il faut retrancher quelque chose de cela, ou si c'est supplémentaire?

Q. Ce sont des recettes supplémentaires; c'est ce qui contribue à faire vos deux cent et quelques mille piastres?—R. Il faut ce montant pour faire les deux cent un mille.

Q. Oui.—R. Il faudra retrancher cette somme. C'est la liquidation de la *Canada Securities Company,* et notre part des produits a été de $660,000.

Q. Je vois que vous avez un grand nombre des obligations de guerre du Dominion?—R. Oui.

Q. Ces pièces annexées à cet état de compte vont probablement nous donner ceci avec plus de détails. Je lis ici "Recettes et profits" le compte des profits et pertes pour l'exercice écoulé le 15 juillet 1918. Il accuse un revenu brut de $266,917.25, et puis on fait les retranchements sur le revenu, l'intérêt sur les obligations, $2,692; l'intérêt sur les prêts, $374.82; l'intérêt sur la réserve de dépréciation, $7,874.28; le revenu brut reporté, $266,917.25; les déductions sur le revenu continuées, réserve de dépréciation, $30,000; mauvaises dettes, $20.55; déduction totale sur le revenu, $40,-962.38; revenu net, $225,954.89; approprié comme suit: réserve pour la réduction des obligations, $25,000; excédent des $200,954.89. C'est plutôt difficile de rendre un état de compte à la hâte et de l'établir avec exactitude. Je vois que vous avez ici vos recettes nettes sur l'exploitation. Puis un certain nombre d'autres item, dividendes provenant du placement de la *Canada Grain Securities, Limited*—est-ce que vous les contrôlez?—R. Cette compagnie a été mise en liquidation.

Q. Et ces $65,740.05 proviennent de la liquidation?—R. Oui.

Q. La *Thunder Bay Elevator Company, Limited*, $384; emprunt de guerre du Dominion du Canada, $687.50. Puis je vois un item "Intérêt sur les prêts, $13,382.-36". Quels seraient ces prêts?—R. La compagnie a un excédent qu'elle a prêté à diverses compagnies de grain.

Q. Voici l'excédent qui revient encore 1916-17, $121,371.86. Vous avez déjà expliqué cela, de sorte que nous avons encore l'excédent net pour l'exercice 1918 de

[M. W. H. McWilliams.]

$200,954.89?—R. Ce n'est réellement pas un exposé juste des profits de cette année. J'aimerais à l'expliquer de cette manière. En 1916-17 l'*Empire* a reçu 12,464,000 boisseaux, ce qui est un nombre très élevé, et l'excédent de grain qu'il y avait dans l'élévateur cette année a été reporté dans l'état de compte à l'exercice suivant, parce que nous faisons notre état de compte le 15 juillet et que le gouvernement ne fait pas la pesée avant le 1er août. En 1917-18 nous n'avons que huit millions et l'année suivante seulement cinq millions. Les profits d'un élévateur de tête de ligne dépendent dans une grande mesure du chiffre d'affaires qui s'y fait. Vous verrez que le profit pour cette année, comme l'a déclaré le gérant, les recettes totales provenant de toutes sources, y compris l'excédent s'il y en a, sont évalués à $100,000, et pour *Thunder Bay* un élévateur à peu près de la même dimension, seulement $50,000.

Q. Est-ce que vous contrôlez celui-là aussi?—R. Oui, je suis aussi le président de la *Thunder Bay*.

M. Stevens:

Q. Est-ce que la *Thunder Bay* est comprise dans ce chiffre?—R. Non, mais l'*Empire* avait loué l'élévateur de la *Thunder Bay* jusqu'à l'exercice précédent. Je pense qu'il y a deux mois et demi des recettes de cette année.

Q. Vous n'avez pas loué l'élévateur de la *Thunder Bay* cette année?—R. Non, il est exploité séparément.

Q. Comment avez-vous séparé le compte des excédents de grain de 1916-17 entre la *Thunder Bay* et l'*Empire*—R. On a gardé séparément le compte de la *Thunder Bay*.

Q. L'excédent de grain de la Thunder Bay pour l'exercice précédent se serait élevé à bien près de $200,000? Ceux pour la *Thunder Bay* et l'*Empire* ont été de $309,-644. Celui de la *Thunder Bay* pour l'exercice précédent a été de $188,273. Est-ce que c'est exact?—R. Je l'ignore vraiment. Je n'ai pas l'état de compte pour la *Thunder Bay*.

Q. Je pensais que la *Thunder Bay* avait été exploitée par votre compagnie à l'exercice précédent?—R. Non, à peu près deux mois de 1916-17. La *Thunder Bay* avait été louée environ deux ans auparavant sur une base de loyer et l'*Empire* exploitait les deux élévateurs.

M. Pringle:

Q. Vous n'avez pas d'objection à ce que cet état de compte soit inscrit au procès-verbal?—R. Non, et je vais vous faire télégraphier par la *Mitchell, Peat Company* les profits exacts qu'elle a faits cette année, ce qui sera fait dans quelques jours. Le seul moyen d'établir les recettes vraies d'un élévateur de tête de ligne c'est de considérer un terme d'années.

Q. Je vois que cet état de compte indique que le grain transporté en 1918 était de 5,661,969 boisseaux, l'avoine, 2,211,900, l'orge, 497,403; le lin, 487,058. Ceci en 1918, un total de 8,958,325 contre 14,732,397 en 1917 ou une diminution de $5,774,056. Vous avez eu une grande diminution dans vos recettes entre 1917 et 1918. En 1917 vos recettes étaient bien plus élevées?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas un état de compte pour 1917?—R. En 1917 nous avons eu l'excédent de grain et les criblures de la plus grande récolte de grain dans l'Ouest du Canada. Les élévateurs ont reçu une énorme quantité de grain.

Q. D'après cet état de compte il semble que vous faites plus de profits avec l'excédent de grain qu'avec toute autre chose? Il y a $121,000 sur un total de $200,000?—R. Cela est attribuable aux prix élevés. Toute la question se résume à ceci: Est-ce que les élévateurs de tête de ligne font des profits extraordinaires ou exagérés.

Q. Qu'en diriez-vous?—R. Je dirais que les profits ont été assez gros au cours des quatre dernières années.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Il semblerait qu'un profit net de plus de $200,000 pour une compagnie qui, en tant que nous le savons, n'a pas plus de $600,000 placées en espèces, bien que la valeur de remplacement actuelle peut être de $1,000,000, il semblerait qu'un profit de $200,000 net est un profit assez libéral?—R. Oui. D'un autre côté, la *Empire Elevator Company* appartient à quatre compagnies de grain, propriétaires d'élévateurs à grain. Il pourrait être intéressant pour vous d'apprendre les recettes de ces élévateurs au cours des quatre derniers exercices.

La *Northern Elevator Company* exploitait quatre-vingt élévateurs en 1916-17 et en 1917-18, et elle accuse un profit de $60,350 en 1916-17 et elle accuse une perte de $8,683 en 1918, ou un profit de $51,633 pour les deux exercices. La *Dominion Elevator Company* qui est la propriété du quart des actions dans l'Empire exploite environ soixante élévateurs dans les campagnes. Elle a réalisé des profits nets de $34,963 en 1916-17. En 1917-18 elle a fait $2,849 ou un profit total de $37,812 pour les deux exercices. La *Winnipeg Elevator Company* qui exploite aussi le quart de cette tête de ligne elle loue ses élévateurs, cinquante élévateurs dans la campagne, et ses profits pour les deux derniers exercices ont été de $18,107. J'ai obtenu ces chiffres des états de compte du vérificateur. La *Canadian Elevator Company* exploitant 117 élévateurs dans la campagne—c'est ma compagnie—a fait des profits nets pour les deux derniers exercices, 1917 et 1918 de $137,240. Vous ne diriez pas que ces profits sont déraisonnables.

Q. Je l'ignore. J'ignore quel est le placement dans ce commerce.—R. La *Canadian Elevator Company* a un capital de $1,000,000 et elle exploite 117 élévateurs.

M. Stevens:

Q. La *Canadian Elevator Company*, la *Northern Elevator Company*, la *Dominion Elevator Company* et la *Winnipeg Elevator Company*, ce sont les quatre compagnies que vous mentionnez?—R. Oui monsieur.

L'élévateur de tête de ligne s'il fait beaucoup d'affaires et s'il a les élévateurs de la compagnie pour l'alimenter il fait naturellement de gros profits au cours des exercices qu'il a un gros chiffre d'affaires et qu'il manutentionne les criblures à des prix passablement élevés. Je veux vous faire connaître les profits de cet exercice. (Il remet un état de compte à M. Pringle.)

M. PRINGLE: C'est une lettre du secrétaire de la *Empire Elevator Company* à M. McWilliams de la *Empire Elevator Company.* (Il lit):

> En réponse à votre demande au sujet des recettes approximatives de cette compagnie et de la *Thunder Bay Terminal Elevator, Limited,* pour l'exercice finissant le 15 juillet 1919, j'estimerais, d'après notre balance d'essai du 31 mai, que la *Empire Elevator* va accuser des profits nets d'environ $100,000 et la *Thunder Bay Terminal Elevator Company,* à peu près $50,000.

M. Stevens:

Q. Est-ce que ces chiffres comprennent votre excédent de grain?—R. Ils comprennent l'excédent. Je vais vous faire envoyer un état de compte par les vérificateurs.

Q. Vous revenez à la réalité?—R. Cela est causé par la différence dans la manutention. Au cours de cet exercice nous avons manutentionné seulement 5,000,000, 10,000,000 de boisseaux dans les deux élévateurs.

M. Pringle:

Q. Je me suis écarté un peu de la *Thunder Bay Company.* Est-ce qu'elle a été absorbée par la *Empire Elevator Company*?—R. Non, non.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Quel rapport y avait-il entre les deux?—R. C'étaient les mêmes gens qui étaient les propriétaires de l'élévateur de Thunder Bay, exactement les mêmes.

Q. Quel est le capital de la *Thunder Bay?*—R. Le capital autorisé de la *Thunder Bay* est d'un million.

Q. Quel est le capital versé?—R. Je pense qu'il s'élève à $750,000 ou $890,000; je n'ai pas les chiffres.

Q. J'avais compris qu'il était d'environ $168,000 en septembre 1910. Depuis lors, vous avez accumulé un fonds à même lequel vous avez racheté des obligations que vous avez émises contre les valeurs s'élevant à $198,000, ce qui fait que la valeur actuelle de vos actions est de $366,000?—R. Je n'ai pas les chiffres.

Q. Telle que je comprends la chose, les actions préférentielles originales de la compagnie s'élevaient à $500,000 et les actions ordinaire à $500,000 ou à $1,000,000; les obligations à $400,000. L'installation et l'emplacement ont coûté environ $582,-000. Vous ne pouvez nous donner les chiffres à ce sujet?—R. Non, monsieur.

Q. Connaissez-vous l'état financier de la *Thunder Bay Elevator?*—R. L'élévateur de Thunder Bay a été construit en 1908. Nous avons acheté un emplacement à cet endroit pour $50,000 et nous avons construit un élévateur qui a coûté à peu près autant que l'Empire, je dirais.

Q. Votre emplacement vous a coûté à peu près $51,000?—R. Dans les environs de cette somme.

Q. $51,428, et cela a été inscrit dans votre actif dans les livres de la compagnie à $215,000?—R. Je ne connais rien de cela.

Q. Je trouve cela dans l'état de compte que voici. Le terrain qui a été acheté de la *Empire Elevator Company* à $50,000 est maintenant fixé par la compagnie à $250,000. D'après la base de l'élévation pour les taxes, le terrain a une valeur de $51,428. Le 21 août 1916, la propriété de l'actif de la *Thunder Bay Elevator Company* ont été vendus à la *Thunder Bay Terminal Elevator Company* pour $774,300, en actions de la *Thunder Bay Terminal Elevator Company*, et la prise par cette compagnie de l'actif en souffrance, à savoir $225,000. Les détails de la transaction ont été comme suit: Installation et équipement, $598,008.31; espèces, $20,000; qualité de membre dans la *Winnipeg Grain Exchange*, $5,000; actif vendu, $623,008.31. Valeur au pair des actions acquises, $774,300; obligations assumées par la *Thunder Bay Terminal Elevator Company, Limited,* $225,000. Le profit sur la vente de l'actif a été de $376,291.69?—R. Ce profit a été réalisé par la *Thunder Bay Elevator Company.* Elle a vendu tout ce qu'elle avait à la *Thunder Bay Terminal Company.*

Q. A un profit d'approximativement $400,000. Ce profit a été absorbé dans les comptes de la *Thunder Bay Elevator Company, Limited,* en inscrivant la valeur suivant les livres de ses actions de la *Thunder Bay Terminal Elevator Company, Limited,* à $398,008.31. Puis le 30 novembre 1916 la *Thunder Bay Elevator Company, Limited,* a vendu 1,249 actions de son placement dans la *Thunder Bay Terminal Elevator Company, Limited,* à la *Bawlf Grain Company, Limited,* pour $99,990, et ce montant a été absorbé dans les comptes comme suit: crédité au compte du placement, représentant la valeur dans les livres de 1,249 actions dans les livres de la *Thunder Bay Elevator Company,* $64,201.52, crédit à l'excédent, représentant le profit de $35,698.48, ce qui fait $99,900. De sorte que la *Thunder Bay Terminal Company,* qui est la compagnie actuellement et que vous semblez avoir louée pour une certaine période—est-ce que vous la louez encore?—R. Non, elle a été louée avant que nous vendions toutes nos propriétés à la *Thunder Bay Terminal.*

Q. Vous avez vendu tout ce qui vous appartient à la *Thunder Bay Terminal.* Qui contrôle la *Thunder Bay Terminal?*—R. Nous avons eu la *Bawlf Grain Company* comme actionnaires. A part ceux-ci, les propriétaires sont les mêmes.

Q. Avez-vous un état de compte faisant voir les profits de la *Thunder Bay Terminal Company,* en 1918? Y a-t-il quelqu'un ici qui a cet état de compte?—R. Je ne le pense pas; on m'a seulement demandé d'apporter celui de l'*Empire.*

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Quelle est la position des Bawlf?—R. Ce ne sont que des actionniares.

Q. Ils ne contrôlent rien?—R. Non.

Q. Vous contrôlez encore les actions?—R. Nous leur avons vendu ces actions à un prix raisonnable. Nous recevions quelques consignations d'eux.

Q. Qu'est-ce que vous appelleriez un prix raisonnable—le pair?—R. Je pense qu'ils nous ont payé un peu moins que le pair.

Q. Ce qu'ils ont payé ne représentait aucunement cent cents pour chaque dollar?—R. Ils ont payé ce qu'ils ont pensé qu'elles valaient.

Q. Vous avez obtenu ce que vous pensiez qu'elles valaient?—R. Nous avons obtenu ce que nous pensions qu'elles valaient, parce que, voyez-vous, ils devaient nous donner des commandes. Ils devaient expédier une certaine quantité de grain dans leurs élévateurs à la campagne, et nous pouvions faire en sorte de vendre les actions à un certain sacrifice.

Q. Est-ce que ce sont les mêmes intérêts qui contrôlent plus ou moins ces élévateurs?—R. Oh! non, un cultivateur peut choisir celui dans lequel il désire expédier son grain. Il peut l'expédier au gouvernement s'il le désire. Il peut l'expédier à ces élévateurs. Sans doute, ils appartiennent aux mêmes gens, l'un sur le *Canadian Northern* et l'autre sur le Pacifique-Canadien.

Et la *Consolidated Elevator Company Limited?*—R. Nous n'y avons aucun intérêt.

Q. Je suppose que vous n'avez aucun intérêt dans celui du Pacifique-Canadien?—R. Non.

Q. Et la *Eastern Terminal Company?*—R. Nous n'y avons aucun intérêt.

Q. La *Empire Elevator Company*—c'est celui qui nous occupe; la *Thunder Bay Elevator Company*, c'est un autre qui nous occupe. Que dites-vous de la *Fort William Elevator Company?*—R. Je n'y ai aucun intérêt.

Q. La *United Grain Growers Elevator?*—R. Je n'y ai pas d'intérêt.

Q. La *Ogilvie Flour Milling Company*?—R. Je n'y ai aucun intérêt.

Q. La *Western Terminal Elevator,* Fort-William?—R. Non plus.

Q. Alors, sans nommer toutes ces compagnies, les seules deux auxquelles vous êtes intéressé sont la Empire et la Thunder Bay?—R. Non, je suis aussi intéressé au Grand-Tronc-Pacifique en tant qu'actionnaire particulier.

Q. Et est-ce que cette compagnie a réussi dans ses affaires?—R. Oui.

Q. Avez-vous une idée des profits qu'elle a réalisés au cours de son dernier exercice?—R. Elle a réalisé de gros profits, elle est exploitée en vertu d'un bail de la compagnie de chemin de fer, et les profits sur le capital placé ont, je crois, été passablement élevés dans les trois ou quatre dernières années, mais on me dit qu'elle perd de l'argent cette année.

Q. Vous croyez qu'elle perd de l'argent cette année?—R. Oui.

Q. Je suppose qu'il n'y aurait qu'un très petit nombre de gens qui ne croiraient pas que votre compagnie a fait de très bonnes affaires durant les quelques dernières années?—R. Nous n'avons pas pu faire autrement; nous n'établissons pas le tarif, le gouvernement l'établit, comme vous le savez. Le gouvernement a exercé sa surveillance sur le commerce du grain. Sa surveillance est merveilleuse, c'est la meilleure au monde. Le gouvernement s'occupe du grain du moment qu'il est inspecté jusqu'à ce qu'il arrive au port de mer et il établit le tarif.

Q. De sorte que vous attribuez dans une très grande mesure les recettes élevées au fait que dans un an vous avez manutentionné la plus grande récolte dans l'histoire du pays?—R. Il y a eu deux profits considérables, mais il n'y a jamais eu d'année dans laquelle nous avons produit 800,000,000 de boisseaux de grain dans l'Ouest du Canada, et les élévateurs dans les campagnes et les facilités de têtes de lignes sont maintenant préparées à recevoir cette quantité de grain, mais, malheureusement, lorsque nous avons reçu 200,000,000 de boisseaux c'était très difficile de réaliser du profit, même avec l'excédent de grain au printemps.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. C'était plutôt bien l'année dernière, 100,000 sur 600,000?—R. 98 pour 100 du commerce que nous avons fait avec l'empire a eu son origine dans nos élévateurs, le grain nous appartient.

Q. Vous faites du profit même sur les élévateurs?—R. Oui, un profit plutôt petit sur les élévateurs.

Q. Vous aviez cette compagnie, la *Empire Elevator Company, Limited,* en tant que je puis comprendre, vous avez été constitués en corporation en 1911, et vous avez émis une série d'obligations à 5½ pour 100 s'élevant à $375,000. Puis, afin de lancer ces obligations, vous avez obtenu une garantie des autres compagnies, qui, je le suppose, étaient alors des compagnies propriétaires d'élévateurs faisant des affaires, et vous leur donnez en considération de la garantie et de l'achat une certaine quantité d'actions préférentielles et une certaine quantité d'actions communes. Par exemple, vous avez donné à la *Canadian Elevator Company, Limited,* 1,250 actions préférentielles, vous avez donné à la *Northern Elevator Company* 1,250 actions préférentielles, à la *Winnipeg Elevator Company,* 1,250 actions préférentielles. Puis vous avez donné 750 actions ordinaires à chacune de ces compagnies, faisant un total de 5,000 actions préférentielles et de 3,000 actions ordinaires. Lorsque cette compagnie a été constituée en corporation, vous en étiez réellement le propriétaire; vous avez vendu cette propriété à cette compagnie et vous aviez alors de placé dans toute la propriété, en terrains, bâtiments, voies d'évitement, etc., environ $356,927.72. A combien avez-vous vendu tout cela? Combien à cette compagnie?—R. J'ai oublié la transaction, est-ce qu'elle n'est pas décrite dans cet état?

Q. Peut-être l'est-elle, je n'ai pas eu l'occasion de l'examiner auparavant.—R. L'élévateur *Empire* a été le premier élévateur construit en béton et depuis lors on a augmenté sa capacité de trente-cinq millions de boisseaux.

Q. Je vois que cet état dit que c'est un élévateur construit en béton et M. W. J. McWilliams déclare qu'il a coûté originairement $525,000, que diverses additions y ont été faites depuis octobre 1914, s'élevant à $31,611.96, de sorte que le coût actuel de l'élévateur, y compris le terrain, les voies de garage, etc., sembleraient être d'approximativement $556,611.26. Les états de compte suivants font voir la comparaison de ce prix coûtant avec la valeur productrice actuelle telle que soumise par la compagnie, les élévateurs et leur équipement, la colonne du coût, y compris le terrain pour les voies de garage, etc., $556,611.26, valeur placée sur le terrain d'après une base d'évaluation, garnitures et appliques de bureau, $2,981.49, estimation du capital d'exploitation requis à $50,000 pour une capacité d'un million de boisseaux, $62,500, faisant un total de $622,092.75. Ceci est votre placement total et contre ce placement vos profits sont de $200,000 par an, et cette année vous dites qu'ils pourraient diminuer à environ $100,000?—R. Oui, ils sont descendus à $112,000 et ils sont à $100,000 cette année.

Q. Puis, je constate d'après l'état de compte que les recettes combinées de la Empire et de la Thunder Bay sont les suivantes: 1912-13, $357,538; 1913-14, $424,912; 1914-15, $134,796; 1915-16, $474,420; 1916-17, $546,132. Le pourcentage du coût, plus un capital d'exploitation pour 1912-13, 28.80; 1913-14, 33.88; 1914-15, 10.75; 1915-16, 37.82; 1916-17, 43.54; un gain moyen de 30.80 pour cent, croyez-vous que ces chiffres sont exacts?—R. Est-ce que ce sont les chiffres de Price-Waterhouse?

Q. Oui.—R. Je suppose qu'ils sont exacts.

Q. Vous dites que bien que vous ayez réalisé de beaux profits, que le gouvernement exerce son contrôle quant aux taux. Et vous êtes contrôlés en ce qui se rapporte aux excédents de grain?—R. Non. Peut-être qu'il vous intéresserait de savoir comment ils sont faits.

Q. Beaucoup, je n'ai pas beaucoup entendu parler de cela et je ne le comprends pas.

[M. W. H. McWilliams.]

M. Douglas:

Q. J'aimerais savoir comment il se fait que vous devenez propriétaires de ces excédents.—R. Ils forment une partie du tarif.

M. Reid: Non, ils ne forment pas une partie du tarif.

Le témoin: Il y a trois manières par lesquelles l'excédent de grain survient dans l'élévateur de tête de ligne. Le gouvernement prend la charge d'un wagon de blé à Winnipeg et il l'inspecte. Il est inspecté de nouveau, nettoyé mécaniquement, pesé et une certaine proportion est soustraite du poids pour les saletés—pour être plus explicite disons qu'un wagon de blé n° 1, est pesé à Fort-William, les saletés constituent 1 pour 100 de 1,000 boisseaux, cela voudrait dire que l'expéditeur recevrait 990 boisseaux de blé n° 1 du Nord. Nous ne faisons pas attention au nettoyage de ce wagon en particulier, nous ne l'inspectons ni ne le nettoyons afin de constater si l'inspection devrait être d'un pour cent ou d'une demie de un pour cent, mais nous émettons immédiatement un reçu d'entrepôt, car il ne serait pas praticable pour nous de considérer chaque wagon individuellement. Nous nettoyons ce grain commercialement à l'arrivée à la tête de ligne, et nous débarrassons le grain d'un petit peu de saletés; en d'autres termes, il n'est pas possible de le nettoyer commercialement aussi bien qu'il a été nettoyé par les inspecteurs. Afin de faire voir cela, la bourse des grains de Liverpool considère qu'un wagon de grain est commercialement net s'il ne renferme pas plus d'un quart d'un pour cent de saletés. Sans doute, il va sans dire que toutes les saletés dont vous débarrassez ce grain dans la consignation vous donnent autant de gain dans le poids net. Les archives du ministère indiquent que les consignations des wagons en entrant et en sortant de ces élévateurs sont à peu près les mêmes, sans gain ou perte, par conséquent l'excédent se fait dans le nettoyage du grain. Il y a un autre moyen par lequel l'élévateur peut faire un petit bénéfice dans le blé, et c'est en ce qui a trait au département de l'inspection. Un wagon arrive chargé d'un blé de qualité inférieure, disons que c'est la qualité n° 2 Northern, la raison étant que c'est du grain rétréci; le département de l'inspection en enlève un ou deux pour cent et lui accorde une qualité supérieure, n° 1 Northern; l'élévateur de tête de ligne le nettoie jusqu'au n° 1 Northern et en fait sortir le petit grain. Il y a encore un autre moyen par lequel on peut réaliser un petit gain dans le nettoyage et la manutention du grain; la déduction minimum sur le grain est d'un pour cent, c'est-à-dire, qu'on peut retrancher un pour cent d'un wagon de blé.

M. Reid:

Q. Voulez-vous avoir la bonté de rendre ceci plus explicite? Que voulez-vous dire par la déduction minimum?—R. Je parle d'un wagon de blé spécial qui peut être du n° 1 Northern ou du n° 2 Northern avec une déduction de 1 pour 100; lorsque vous vous apprêtez à nettoyer ce blé il peut renfermer de la paille, et au lieu d'y avoir 1 ou 2 pour 100 de nettoyé, il peut y avoir rien que la moitié de 1 pour 100. Cela se fait entièrement dans le nettoyage, parce que le chargement de blé dans le wagon qui arrive et dans celui qui part est le même; les archives indiquent qu'il y a une très petite différence entre les deux. Je n'ai pas les archives avec moi, mais je sais que tel est le cas. Par conséquent l'excédent se fait entièrement dans le nettoyage du grain.

M. Pringle:

Q. Quel contrôle exercez-vous dans le nettoyage et dans l'excédent? Vous dites que vous êtes régi entièrement par l'inspection du gouvernement?—R. Par l'inspection du gouvernement, le grain qui arrive est pesé de même que celui qui part, la mise en citernes est surveillée, on surveille le nettoyage, et on inspecte le grain dans les navires et dans les wagons. On enregistre les reçus des entrepôts et on enregistre les reçus des entrepôts à la sortie.

[M. W. H. McWilliams.]

M. Stevens:

Q. Quand avez-vous obtenu pour la première fois des permis pour la retenue et la disposition des excédents de la Commission des grains?—R. La coutume a toujours existé dans ce commerce.

Q. Quand avez-vous d'abord obtenu la permission de la Commission des grains de retenir les excédents? — R. Je ne me le rappelle pas, nous l'avons toujours eue.

Q. Avez-vous toujours eu un permis?—R. Je ne sache pas que nous ayons toujours eu un permis.

Q. Vous n'avez jamais reçu de permis? — R. Je ne sais pas si nous en avons reçu ou non. Je ne puis me le rappeler.

Q. Est-ce que cette question a déjà été considérée entre les propriétaires d'élévateurs à grain et la Commission des grains?—R. Je ne me rappelle pas qu'elle ait jamais été discutée.

Q. Alors vous avez simplement retenu les excédents durant toute l'année comme affaire d'habitude? — R. Précisément la même chose que pour les criblures; cela est une partie du tarif; une partie des recettes.

Q. Je ne veux pas vous contredire, mais cela ne fait pas partie du tarif dans les règlements, mais ce que je veux savoir c'est le *modus operandi* par le moyen duquel cela se fait? — R. Le gouvernement fait la pesée du grain en entrant et en partant. Nous honorons tous nos reçus d'entrepôt.

Q. Vous n'avez jamais eu de permis de la Comission des grains pour la retenue des excédents? — R. Je ne peux le dire. Je n'exploite pas l'élévateur; je suis simplement le président de la compagnie.

Q. Je serais d'avis que vous sauriez ce que serait la pratique dans une question de cette importance, une affaire de centaines de mille piastres? — R. Je suis franc quand je dis que je l'ignore. Je ne puis pas dire si nous avons jamais obtenu un permis ou non.

Q. Vous ne savez pas si la question a jamais été étudiée? — R. On ne l'a jamais discutée avec moi.

M. Douglas:

Q. Quand la déduction dépasse 3 pour 100, M. McWilliams, est-ce que vous remboursez alors le consignateur? — R. Oui. En 1912 nous avons obtenu toutes les criblures dans le grain comme paiement pour l'avoir nettoyé.

Je pense que c'était en 1912, on a cru qu'avec la déduction élevée l'expéditeur devrait avoir un rapport, et il a été inséré une clause au tarif cette année-là à l'effet que sur tous les wagons sur lesquels la déduction serait égale à 3 pour 100 ou supérieure à ce chiffre, que le rapport devait être envoyé au cultivateur, après avoir alloué 1 pour 100 pour perte.

Le tarif a été le même durant deux ou trois ans, et il a été revisé de nouveau, comme quoi sur tous les wagons renfermant 3 pour 100, un rapport doit être envoyé au cultivateur.

M. Stevens:

Q. Est-ce que vous envoyez un rapport dans chaque cas? — R. Oui.

Q. Qu'on le demande ou non? — R. Oui.

Q. Toujours? — R. Oh! oui.

Q. Est-ce que ces certificats sont envoyés aux fermiers? — R. Ils sont envoyés soit aux cultivateurs soit à leurs courtiers ou aux vendeurs à commission.

Q. Sans qu'on les demande? — R. Oui.

[M. W. H. McWilliams.]

M. Pringle:

Q. Supposons qu'il soit inférieur à 3 pour 100? — R. S'il est inférieur à 3 pour 100, nous le retenons pour nous dédommager d'avoir nettoyé le wagon.

Q. C'est ici que se présentent ces excédents — il faut que vous teniez compte de tout ce qui dépasse 3 pour 100, et vous vous appropriez tout ce qui est moindre? — R. Oui, nous nous approprions les criblures.

M. Douglas:

Q. Quand vous parlez d'excédents de grain, vous entendez les criblures? — R. Non. C'est le blé véritable. J'ai expliqué comment se font ces excédents dans l'élévateur.

M. Reid:

Q. Y a-t-il des wagons de blé, M. McWilliams, qui passent sans que leur chargement soit aucunement écourté? — R. Oui, je dirais — eh! bien je ne puis vous le dire. Savez-vous, M. Bawlf, je pense que cela varie entre 25 à 30 pour 100.

M. BAWLF: Il n'y a rien de retranché sur un chargement d'avoine.

M. Stevens:

Q. M. McWilliams, vous avez dans votre élévateur, comme dans tous les autres élévateurs de grandes quantités de criblures aussi bien que des excédents en grandes quantités. Ce que nous voulons savoir, c'est s'ils sont raisonnables ou non. Par exemple, vos excédents dans tous les élévateurs ensemble, qui sont tous les deux sous le même contrôle, et qui sont traités ensemble dans cette vérification sont: Les excédents de grain en 1912 et 1913, 160,872; en 1913-14, 179,372; en 1914-15, 59,067; en 1915-16, 236,204 piastres; en 1916-17, 309,644. Dans les mêmes années, je ne les répéterai pas, vous avez réalisé avec les criblures une recette de 12,716 piastres, 87,979 piastres, 73,374 piastres; 80,591 piastres et 72,770 piastres.

Quelqu'un a soulevé le point que cela devrait être compris comme étant une partie des recettes de l'élévateur en vertu du tarif et vous avez laissé entendre cela vous-même.

Rien que pour vous laisser voir vos recettes aux mêmes dates, et puis je vais vous poser une question sur tout cela — afin de tout vous exposer clairement, vos recettes au cours de ces mêmes années provenant directement des taux du tarif pour l'exploitation de ces élévateurs ont été les suivants (je ne répéterai pas les années, puisque vous les avez): 237,242 piastres; 213,593 piastres; 48,637 piastres; 303,887 piastres; et 200,010 et 53 piastres.

Vous voyez que vos recettes sont très substantielles, avec l'échelle régulière des droits, et si vous y ajoutez les criblures, et que vous ajoutiez les excédents à celles-ci vous constatez que les recettes s'élèvent à un chiffre très élevé, et cela indiquerait (et c'est la question que je veux vous poser), ne pensez-vous pas et n'êtes-vous pas d'avis avec moi que l'allocation pour les excédents est bien trop élevée?—R. Oui, les excédents pour quelques-uns des élévateurs, ont été, je crois, trop élevés. Sans doute, tout ceci provient du coût élevé du grain.

Q. Ce sont les prix du marché?—R. J'ai préparé un abrégé en ce qui concerne les élévateurs de têtes de ligne qu'il me fera bien plaisir de vous laisser. Il est plutôt long, mais il couvre ce commerce des élévateurs dans les moindres détails, et il montre qu'en dépit des grosses recettes des élévateurs de têtes de ligne à Port-Arthur et à Fort-William, nos taux sont les plus bas sur le continent nord américain.

Q. C'est une chose très encourageante. C'est ce que nous voulons conserver. Aussi longtemps qu'ils paieront nous allons les garder tels quels.—R. C'est ce que

[M. W. H. McWilliams.]

nous faisons avec trois quarts de cent par boisseau. Nous recevons ce grain, nous le nettoyons, nous l'emmagasinons et nous l'assurons pendant quinze jours, et nous en chargeons le navire pour trois quarts de cent le boisseau. Ils reçoivent les excédents et les criblures tout de même et ils ont un tarif double, et leurs frais d'entreposage sont, je crois, les mêmes que les nôtres.

M. Reid:

Q. Avant d'aller plus loin, que voulez-vous dire par "assurance"?—R. Nous assurons le grain pendant quinze jours.

Q. Contre quoi?—R. Contre l'incendie, et aussi contre l'écroulement.

Q. Vous êtes responsables de la qualité de ce grain?—R. Nous sommes responsables, mais nous pouvons mettre une écriteau sur les élévateurs publics si nous nous apercevons que le grain se détériore, mais aucune compagnie propriétaire d'élévateur n'a jamais mis de ces écriteaux, du moins à ma connaissance, parce que cela ferait du tort à notre commerce.

Q. Est-ce que c'est déjà arrivé que du grain se soit détérioré alors qu'il était dans votre tête de ligne?—R. Cela est déjà arrivé, mais nous avons subi les pertes que cela nous a fait subir plutôt que de profiter de la loi du grain et de l'afficher.

Q. De sorte que lorsque vous assurez le grain, vous l'assurez contre l'incendie et contre la détérioration?—R. Contre l'incendie et contre l'écroulement de l'élévateur.

Q. Pour trois quarts de cent le boisseau?—R. Oui, monsieur. J'ai une table des taux ici qui vous intéresseront vivement, j'en suis certain. Je vais la déposer. Les taux varient de un cent jusqu'à un cent et demi à Duluth. Duluth est presque identique à Fort-William et à Port-Arthur sous ce rapport.

M. Stevens:

Q. Est-ce que cela ne revient pas à la question d'établir si vos profits sont justes ou non?—R. Je pense que c'est le point principal de toute la situation. Je pense qu'ils ont réalisé des profits exagérés.

Q. (L'interrompant). Y compris les excédents?—R. Par suite des prix élevés pour les excédents et pour les criblures.

M. Reid:

Q. Vous avez mentionné Duluth? Comment les consignations de grain qui y passent se comparent-elles avec Port-Arthur et Fort-William?—R. C'est une condition qui va se faire sentir au pays. Ils ont un trop grand nombre d'élévateurs là-bas. Nous pouvons emmagasiner à la tête des lacs huit cent millions de boisseaux.

M. Stevens:

Q. De tous les grains?—A. Oui, de tous les grains. L'an dernier, nous n'en avons entreposé que quatre cents millions de boisseaux.

M. Douglas:

Q. C'est la raison pour laquelle vos affaires n'ont pas été aussi prospères l'an dernier?—R. Oui, c'est la raison pour laquelle nous n'avons pas fait d'aussi bonnes affaires, et il n'est pas possible d'établir le tarif dans l'avenir à Port-Arthur et à Fort-William d'après les conditions de guerre, ou d'après la période de cinq ans couverte par le rapport Price-Waterhouse.

[M. W. H. McWilliams.]

M. Stevens:

Q. Les deux années avant la guerre étaient les meilleures?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Voici vos recettes: elles font inclusion des criblures et des excédents. Suivent les droits d'élévateur: 1912-13, 14.67 pour 100; 1913-14, 13.34 pour 100; ensuite nous avons 1914-15, une mauvaise année, celle-là, 0.19 pour 100; en 1915-16 le pourcentage est monté jusqu'à 12.57 pour 100; en 1916-17, 13.6 pour 100 ou environ.—R. (Interruption.) Mais vous ne direz pas certainement que ces profits-là sont excessifs?

Q. Pas du tout. A peu près 11 pour 100.

M. Sinclair:

Q. Profits sur le capital placé?—R. Les bénéfices réalisés sur le placement. Ce revenu provient des droits d'élévateurs seuls; naturellement, il y faut ajouter le revenu résultant des criblures et des déductions. Vous parlez des deux élévateurs?

Q. Des deux ensemble; la moyenne des deux, j'entends. Lorsqu'on fait inclusion des criblures et des excédents on arrive aux chiffres suivants: 28.50; 33.88; 10.75; 37.82 et 43.50 pour 100; voilà précisément le point que je veux faire ressortir, que les excédents ont contribué largement à ces profits?—R. Ce qui nous a permis de réaliser ces gros bénéfices, c'est l'existence de ces alimentateurs pour nos élévateurs. Les élévateurs à la tête des lacs, dont le volume d'affaires dépend de la clientèle, n'ont pas fait des encaissements aussi considérables et nous avons ajouté aux entrepôts de Fort-William des aménagements d'emmagasinage tels que dorénavant nous ne pourrons plus réaliser ces gros bénéfices.

M. Davis:

Q. Envisagez la question d'un autre point de vue. Si vous étiez privés de ces excédents, qu'arriverait-il?—R. Il nous faudrait hausser les taux de manutention. Si vous proposez l'établissement d'un tarif comptant, je ne crois pas que cette idée trouve chez le cultivateur une réception très enthousiaste.

M. Douglas:

Q. Et ces chiffres qu'a lus M. Stevens, qu'en dites-vous?—R. Nous sommes bien prêts, si le gouvernement veut prendre toute responsabilité en cas de déchet, d'adopter un tarif comptant, aussitôt qu'il le demande.

M. DAVIS: Nous n'entendons jamais mot des déchets; on nous parle seulement des excédents.

M. STEVENS: Je crois qu'ils sont bien minimes en comparaison des excédents. Tous les élévateurs sont compris dans cette liste (il l'indique).

M. DAVIS: Est-il fait mention là d'une année où la récolte était dégradée par la pluie? Cela a-t-il quelque importance?

M. MCWILLIAMS: Non; pas que je sache. On nous a alloué un certain pourcentage de perte dans le cas du grain humide, mais je ne saurais dire s'il en est question dans le tarif.

Remarquez que le gouvernement fixe ce tarif depuis 1912; que le gouvernement réduit le tarif graduellement depuis 1812 et qu'en conséquence les frais de manutention ont continué à monter.

M. Stevens:

Q. A juger par les apparences, tout marche bien. Vous parlez des autres élévateurs qui reçoivent moins. J'ai tout l'affaire ici (il indique le document).—R. Vous êtes

[M. W. H. McWilliams.]

bien forcé d'admettre, M. Stevens, il me semble, que ce n'est pas bien juste de prendre cette période de cinq ans qui représente les cinq meilleures années dans l'histoire des élévateurs, alors que les excédents valaient trois fois leur prix d'avant-guerre—et les criblures de même.

Q. Mais deux de ces années-là précèdent la guerre?—R. Oui, 1912-13.

Q. Et 1913-14. Ces deux années ont précédé la guerre?—R. Quelle est la première année?

Q. 1912-13 et 1913-14; ces deux années en entier ont précédé la guerre?—R. Je suppose qu'une des raisons de ces gros profits était le manque de capacité.

Q. Puis est venu l'année de guerre avec ses prix élevés et sa récolte pourrie?—R. Oui, et l'élévateur Empire, par exemple, a été très actif depuis sa construction.

M. Sinclair:

M. Stevens, vous nous avez cité les chiffres calculés sur le capital. Quels sont les pourcentages basées sur le fonds de roulement?

M. Stevens: Je ne sais pas, parce que cet élévateur n'a manié le grain qu'à commission. Ces gens-là sont des entreposeurs.

M. McWilliams: Il n'est pas question du fonds de roulement lorsqu'il s'agit de l'élévateur public. Nous n'achetons pas le grain.

Le président:

Q. Il en est question de la manière suivante, M. McWilliams—et c'est là le nœud de toute l'affaire qui intéresse par-dessus tout le comité—quelque montant que vous imputiez contre le grain qui vous passe entre les mains, voilà précisément ce qu'en définitive ce grain rapporte. Vous plaît-il de dire au comité combien est ajouté au prix du blé?—R. Au prix d'un pain?

Q. Non; parlons d'abord du blé; les frais que vous exigez pour vos services d'élévateur ajoutent combien au prix du blé?—R. Les rapports Price-Waterhouse font connaître les frais d'exploitation durant la période des cinq dernières années.

Q. Par boisseau?—R. Oui, je crois que le rapport indique les frais par boisseau.

M. Reid:

Q. Et ce rapport parle-t-il du grain qui passe de l'élévateur "Impérial" au terminus?—R. Non.

M. Stevens: Je ne crois qu'on trouve ces renseignements-là dans le présent rapport.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous faire connaître le chiffre de vos frais?—R. Pour ce qui regarde les élévateurs de campagne—mais, le chiffre en varie fortement selon l'état de la récolte.

M. Reid:

Q. Mais votre moyenne. Je sais que le calcul se fait entièrement sur le volume du grain, mais enfin prenons votre moyenne?—R. Les frais s'élèvent à la somme d'entre trois et cinq cents du boisseau.

Q. Cela paie la mise sur la voie?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. A Fort-William?—R. Non, moins les frais de transport.

Q. Je parle des frais d'élévateur.

[M. W. H. McWilliams.]

M. STEVENS: Livré en gare à l'endroit d'expédition?

M. Pringle:

Q. Si l'élévateur donnait ses services gratuitement en résulterait-il une différence notable dans le prix du pain? Disons que vous abolissez la taxe de trois quarts de cent que vous exigez pour la manutention du blé au terminus?—R. Cela serait si insignifiant...

Q. Si infiniment petit qu'on aurait grand'peine à en constater le résultat?—R. Il s'agit uniquement d'établir la justice ou l'injustice du fait qu'un certain groupe d'hommes, exploitants d'un élévateur de tête de ligne, réalisent des bénéfices exorbitants. Je prétends qu'aux prix d'avant-guerre pour les excédents, avec la capacité énorme d'emmagasinage que nous avons maintenant aux élévateurs, il nous sera impossible de réaliser dorénavant un profit même raisonnable. Voici les frais en termes de boisseaux. Vous avez, je suppose, le rapport Price-Waterhouse?

Q. Tous les élévateurs de tête de ligne sont exploités sous la surveillance du gouvernement?—R. Oui, et sous sa direction. Les taxes qu'ils exigent en retour de leurs services sont approuvées chaque année par les commissaires du grain.

Q. A mon sens, la question se résume à ceci: vous êtes sous le contrôle du gouvernement?—R. Absolument.

Q. Et c'est au gouvernement de juger si, oui ou non, vous réalisez des bénéfices extraordinaires?—R. Oui.

Q. Et votre attitude est celle-ci: quel que soit le prix du blé, qu'il soit de $1 ou $2, vous en faites la manutention pour ¾ de cent le boisseau, toujours?—R. Absolument.

Q. De sorte que le coût élevé du grain n'a rien à voir à cette question, sauf en ce qui concerne les excédents et les criblures?—R. Non.

Q. Ainsi si vous avez un marché où le grain est baissé à $1 du boisseau vous maniez ce grain pour ¾ de cent quand même, et la valeur de vos excédents et de vos criblures tombe immédiatement de 100 pour 100?—R. Oui.

Q. Ou plus?—R. En 1908, 1909 et 1910 les criblures valaient à Fort-William $6 ou $7 la tonne; en ce temps-là le cultivateur ne nous demandait jamais de lui remettre les criblures, quelle que fut la taxe. Les criblures ne valaient rien—cela ne valait pas la peine de s'en ocuper—mais depuis la guerre les criblures sont monté à $25 la tonne et alors les cultivateurs ont commencé à s'y intéresser.

Q. Alors, vous prétendez que vous venez de traverser une passe anormale qui, de nécessité à fourni à ceux qui exploitent les élévateurs, sous les yeux du gouvernement, l'occasion d'accumuler des profits, je ne dirai pas exorbitants, mais fort considérables?—R. Exactement. Nous aurions voulu éviter ces profits que nous ne l'aurions pas pu. C'est le gouvernement qui établit le tarif des frais. Toute la marche du grain, depuis l'élévateur de campagne jusqu'au littoral se fait sous son regard, et voilà! Le poids total du grain qui entre dans l'élévateur et le poids total du grain qui en sort sont égaux; notre grain provient entièrement des impuretés que nous enlevons et du peu de grain que nous recouvrons des criblures...

Q Vous appuyez plutôt sur votre assertion que cet état de choses ne continuera pas?—R. Oui.

Q. D'où vous vient cette certitude? Croyez-vous que le prix du blé va tomber?—R. Il va certainement baisser aussitôt qu'il n'y aura plus de prix fixe.

Q. A votre idée cela est absolument sûr?—R. C'est la production qui doit prendre un élan. Le chiffre de l'approvisionnement probable de grain dans l'univers montre qu'il existe sur le globe une quantité suffisante pour les besoins de tout le monde, mais la distribution en est fautive; donc la question du transport est mêlée à cette affaire.

Q. Le transport est mêlé à la question de telle manière qu'en certains territoires il est difficile d'exporter le grain au marché anglais?—R. Précisément.

Q. Et cet état de choses maintient les prix à leur présente altitude?—R. Oui.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Et puis la fixation des prix aux Etats-Unis va provoquer certains effets; mais à notre idée, tout cela va changer avec le temps et le prix du blé va tomber. A supposer, pour le moment, que le prix du blé baisse, serait-ce possible, dans les circonstances actuelles et vu des emménagements d'élévateur que vous avez à Port-Arthur, lesquels à votre dire, ont été fort augmentés, serait-ce possible, dis-je, aux élévateurs d'encaisser des profits semblables à ceux qu'ils réalisent depuis quelques années? Pas le moins du monde. Ce relevé de compte le démontre. Le volume de grain qui nous passe par les mains est tombé de 14,000,000 qu'il était en 1916-17 à 8,000,000 en 1917-18 et 5,000,000 en 1918-19, dans le cas de ce seul élévateur.

M. PRINGLE: Ce relevé de compte que soumet M. McWilliams est très instructif et très concis; le comité ferait peut-être bien de l'étudier.

Le président:

Q. Vous avez déclaré au comité que la capacité des élévateurs de terminus à la tête des lacs avait été fortement augmentée?—R. La capacité actuelle est de 48,000,000, je crois, en chiffres ronds. Il se peut que mon calcul s'éloigne d'un million ou deux du chiffre exact. Je crois qu'à l'époque où j'ai construit l'élévateur "Empire", à Fort-William, il avait une capacité de 10,000,000, de sorte que la différence entre ces deux chiffres montre l'augmentation qui a eu lieu.

M. Pringle:

Q. Et votre capacité était-elle suffisante, l'année de la grosse récolte?—R. Non, monsieur, elle ne l'était pas.

Q. Est-ce que la capacité a été augmentée depuis cette époque?—R. Oui, beaucoup. Depuis la grosse récolte, nous avons ajouté entre 10 et 15 millions de capacité.

Le président:

Q. A votre idée, cette augmentation de capacité va-t-elle produire un effet quelconque sur la facilité d'expédier le grain au terminus? Ce transport est-il plus facile en conséquence? Est-ce probable qu'il en résulte une hausse du prix du cultivateur et une baisse du prix du consommateur? A supposer une situation contraire, est-ce que la restriction des capacités d'élévateur causerait une baisse du prix du cultivateur ou une hausse du prix du consommateur?—R. Je ne vois pas bien que le consommateur en soit touché. Si on ne peut déplacer le grain il faudra bien le garder sur la ferme, mais s'il doit être emmagasiné dans l'élévateur de campagne il sera grevé des droits d'emmagasinage et de l'intérêt; chaque fois que le mouvement du grain est retardé le grain paie les frais d'entrepôt et l'intérêt. Si le grain reste sur la terre, le consommateur ne vient pas du tout en cause.

Q. Mais le cultivateur ne touche pas son argent?—R. Non.

Q. De votre avis, est-il avantageux aux producteurs de grain dans l'Ouest du Canada d'avoir tous les emménagements nécessaires pour manier ce grain?—R. A tous les points de vue. La grande récolte de 1915-16 a révélé une capacité insuffisante tant dans les élévateurs de campagne et les entrepôts d'emmagasinage que dans les commodités des termini; cette année tout le monde a fait de si gros profits dans le commerce du grain qu'on a vue surgir des élévateurs par toute la campagne, et à mon idée la capacité des élévateurs de tête de ligne sera plus que suffisante pendant bien des années à venir.

Q. Ne quittons pas encore ce raisonnement; supposons, par exemple, que l'augmentation de cette capacité à la tête des lacs eut pour résultat définitif d'augmenter les frais de production d'un cent du boisseau de blé, perçu comme frais de manutention et causé par l'attente de la situation que vous avez prédite au sujet de Duluth, pareille augmentation serait-elle compensée par l'avantage provenant d'une grande récolte?—

[M. W. H. McWilliams.]

R. Je crois bien, oui. Voyez-vous, à Fort-William et à Port-Arthur, nous avons agrandi notre installation sous tous les rapports. Une certaine année nous avons eu une récolte de blé; tout notre grain a été endommagé et nous avons travaillé à perte parce que nous n'avions pas l'espace nécessaire dans les élévateurs de campagne ni les facilités de transport voulues, pas plus que l'outillage qu'il fallait pour sécher le grain à Fort-William et à Port-Arthur, et nous avons fait venir de Chicago une sécherie flottante pour sécher ce grain et l'empêcher de se gâter. Tous ces besoins ont été comblés aujourd'hui par l'installation de séchoirs supplémentaires et le gouvernement, par la construction de ces élévateurs, nous a aidés quelque peu. Il a construit un terminus à Fort-William, un autre à Saskatoon et un à Moosejaw.

M. Pringle:

Q. Le développement de l'Ouest est si accéléré qu'il vous faut des emménagements de terminus plus considérables et un plus grand nombre d'élévateurs, et si le gouvernement ne prend pas sur lui de vous fournir ces commodités nécessaires, eh bien, les capitaux particuliers viendront à votre secours?—R. Oui.

Q. Et si vous n'allouez pas un tarif qui permette au capital de prévoir des profits raisonnables sur le placement, alors vous n'aurez pas les élévateurs qu'il vous faut?—R. Non. Pour vous parler franchement, je crois que tous ces comptes rendus des élévateurs de terminus accusent des bénéfices trop considérables dans le cours des quatre ou cinq dernières années; toutefois, ces gens-là doivent payer l'impôt de guerre.

M. Sinclair:

Q. Vous ne voulez pas dire que le compte rendu indique un chiffre de bénéfices plus considérable que ceux réalisés vraiment?—R. Non, monsieur; les bénéfices mêmes ont été trop considérables.

M. PRINGLE: Ils ont encaissé plus que leur part en justice.

Le TÉMOIN: Mais cela résulte du prix élevé du grain et des criblures.

M. Pringle:

Q. Et l'Etat a eu le soin de se faire remettre une partie de votre grain?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Au moyen de l'impôt de guerre.

M. Reid:

Q. Il a été déclaré en Chambre l'autre jour que la rétention des excédents par les élévateurs de terminus était illégale. Qu'en dites-vous?—R. Je ne dis pas que ces excédents ont été pris illégalement. Nous honorons toujours nos reçus d'entrepôt. Nous donnons aux expéditeurs tout ce que le gouvernement nous dit de leur donner. C'est le gouvernement qui fait l'inspection du grain. Nous le pesons à son entrée et à sa sortie; chaque reçu d'entrepôt est enregistré lors de l'entrée du grain dans l'élévateur; à la sortie du grain ce reçu est annulé. Donc si on a émis des reçus d'entrepôt pour 100,000 boisseaux de blé n° 1 "Northern" on doit vendre cette quantité de grain de la dite qualité ou l'acheter au marché ouvert.

M. Pringle:

Q. Mais je ne comprends pas l'accumulation de ces gros excédents?—R. J'en ai donné une explication.

Q. Le grain est pesé avant son entrée; puis il est pesé de nouveau avant la sortie?

[M. W. H. McWilliams.]

M. Davis:

Q. La différence n'arrive pas dans la comparaison de deux quantités totales; en ce point les quantités s'égalent; c'est entre les quantités brutes qu'est la différence?—R. Oui; entre les quantités brutes. La liste des taux vous indiquera exactement la moyenne du pourcentage des excédents. A ne considérer que le chiffre en boisseaux et en dollars on le trouve très gros, mais donné en pourcentage du total le montant paraît fort petit.

M. Sinclair:

Q. Le pourcentage par boisseau, entendez-vous?—R. Oui, le pourcentage de l'excédent par rapport au total des boisseaux qui ont passé par l'élévateur.

Le président:

Q. En votre qualité d'homme qui connaît le côté pratique du commerce des grains, quelle serait, à votre idée, l'influence sur la situation canadienne d'une politique qui, à prix fixe, ouvrirait le marché canadien aux acheteurs des Etats-Unis?—R. J'allais soumettre une proposition et je puis tout aussi bien la faire sur-le-champ. Nous avons fait étudier cette question par des experts de la Bourse des grains, et ils y ont consacré plus d'attention que moi; cependant mon propre avis là-dessus, que je serais très heureux de donner pour ce qu'il vaut, c'est que les marchés devraient être ouverts et toutes les entraves abolies. Rétablissons la concurrence d'avant la guerre et livrons-nous au commerce mondial. Cependant, par égard pour le cultivateur et afin de prévenir une avalanche de commandes, je trouve qu'il serait prudent d'établir un minimum, puisqu'il existe un prix fixe aux Etats-Unis; il faudrait établir un minimum de $1.65, disons, pour le blé. Ce projet ne présuppose pas la création d'un rouage ministériel pour diriger la vente de tout le grain; il veut simplement qu'une fois le prix du blé tombé à $1.65 à Fort-William, le gouvernement, au moyen de subsides, rembourse le cultivateur de toute perte subie par suite d'une baisse au delà de ce chiffre.

M. Reid:

Q. D'après vous quelle serait la perte que le gouvernement aurait à rembourser?—R. Nous ne perdrions par grand'chose, j'imagine.

Q. C'est là votre opinion?—R. Oui.

Q. Sur quoi est-elle fondée?—R. Eh bien, ils ont un prix fixe aux Etats-Unis et ils feront l'impossible pour le maintenir. Le peuple américain, toutefois, va acheter tout le blé qu'il pourra et, à mon sens, avant que le prix de notre produit soit tombé à $1.65 nous en aurons vendu une très grande partie. D'ailleurs, la récolte ne promet pas beaucoup.

Q. Savez-vous qu'ils ont en Angleterre un pain qui se vend neuf deniers?—R. J'en ai entendu parler.

Q. Il nous faudrait vendre le blé à quel prix pour faire ce pain de neuf deniers en Angleterre?—R. A mon idée ce problème ne se poserait pas. N'est-ce pas que le gouvernement assume, là-bas, la responsabilité des pertes?

Le PRÉSIDENT: Le gouvernement anglais, oui.

Le TÉMOIN: Le gouvernement anglais se porte garant.

M. Reid:

Q. Pendant combien de temps va-t-il continuer à faire cela?—R. Tous les pays qui voudront acheter notre surplus et le surplus des Etats-Unis seront forcés de payer le blé le prix du marché.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Si, par exemple, le gouvernement fixait un prix minimum sur le blé et cette denrée se vendait, par la suite, à un prix plus élevé sur le marché libre, que dirait le consommateur au gouvernement?—R. Voilà le hic: le consommateur se voit menacé de quelque côté qu'il tourne. Je ne sais pas ce que vous pourrez bien faire pour rémédier à cet état de choses.

Q. Le comité est censé sauvegarder les intérêts du consommateur?—R. Oui.

M. DAVIS: Ceci indique que les excédents sur tout le grain dans l'élévateur s'élèvent à quatre dixièmes d'un pour cent.

M. Sinclair:

Q. Vous nous avez fait connaître vos profits; pouvez-vous nous donner une idée des appointements que vous payez à vos fonctionnaires, à vos gérants, par exemple?—R. Je suis président de la compagnie *Empire* et président de la compagnie *Thunder Bay*, et en ma qualité de président je reçois de chaque compagnie le traitement magnifique de $1,500 par année. Naturellement, je ne fais pas grand'chose. Notre gérant à Winnipeg touche $7,000.

M. McCurdy:

Q. De chaque compagnie?—R. Non; des deux ensemble. Notre gérant à Fort-William touche, je crois, $4,000 pour les deux compagnies; vous voyez donc que les appointements de nos fonctionnaires ne sont pas très élevés.

M. Sinclair:

Q. Quel a été à peu près le volume de vos affaires en 1918, pour la compagnie *Empire*; je parle de l'année terminée au mois de juillet 1918?—R. Environ 9 millions en chiffres ronds; 8,900,000, je crois.

Q. Ce qui équivaut à quelle somme en argent?—R. Le volume des affaires d'un élévateur public de terminus n'est jamais en argent. Le grain ne nous appartient pas; nous agissons seulement en qualité d'entreposeurs publics. Nous ne sommes aucunement propriétaires du grain. Nous l'emmagasinons, voilà tout. Il n'y a que l'élévateur privé qui soit propriétaire de son grain.

M. Reid:

Q. Chaque boisseau de grain, que ce soit du grain manutenté à commission, du grain en consignation ou du grain acheté, est entré dans vos livres?

M. PRINGLE (interruption): Vous cherchez à établir la valeur du grain qui leur passe entre les mains. Ils ne placent pas un dollar dans le grain qui entre dans l'élévateur; le grain entre et sort et les exploiteurs de l'élévateur touchent $\frac{3}{4}$ de cent par boisseau.

M. Sinclair:

Q. D'où vient-il ce grain?—R. Des élévateurs de campagne; on nous en expédie aussi sur la voie.

M. Pringle:

Q. Quelle est la valeur du grain qui passe par vos élévateurs de tête de ligne? Combien de millions de boisseaux?—R. Disons, pour couper court, 9,000,000 de boisseaux.

Q. A $2 du boisseau, cela équivaudrait à quel montant en argent?—R. $18,000,000; c'est à peu près le chiffre.

Q. Cette année-là la valeur du grain s'élèverait à $18,000,000 et sa manutention rapporterait un bénéfice de $200,954.

[M. W. H. McWilliams.]

M. SINCLAIR: Après versement de $25,000 au fonds de réserve.

M. Reid:

Q. A votre dire, cela vous coûte entre 3 et 5 cents, aux élévateurs de campagne, pour entrer le grain, le peser et le mettre sur la voie?—R. Oui.

Q. Et quelle proportion recevez-vous en retour de ce travail?—R. D'ordinaire, nous cherchons à obtenir dès le début une marge de 5 cents sur le blé et 3 cents sur l'avoine. Voulez-vous parler de notre profit?

Q. Par exemple, si j'avais un coffre spécial dans votre élévateur?—R. Cela vous coûterait un cent et trois quarts plus un cent pour la vente.

Q. Vous dites que la manutention de ce grain vous coûte de 3 à 5 cents?—R. Oui.

Q. Et vos opérations ne vous rapportent qu'un cent et trois quarts?—R. Oui; il nous faut prendre les différentes opérations du grain qui passe par l'élévateur. Nous en achetons une grande partie au prix établi. Notre marge de profit est plus considérable et en plus l'entreposage du grain nous rapporte un bénéfice.

M. Douglas:

Q. Vous êtes tenus de peser les excédents?—R. Ils ne sont pas très gros dans les élévateurs de campagne.

M. Reid:

Q. Voici ce que j'essaie d'établir: franchement, combien cela vous coûte-t-il, croyez-vous, d'entrer 1,000 boiseaux de blé, disons, dans un coffre particulier de votre élévateur, le charger sur un wagon et le mettre sur la voie?—R. Si on ne tient compte que du coût du pétrole nécesaire au fonctionnement de l'élévateur et du montant des gages payés aux employés, le total n'est pas très considérable; mais on ne peut pas calculer les frais de cette manière-là. C'est à la fin de la saison qu'on doit s'y prendre et il faut calculer le nombre de boisseaux qui ont passé par les élévateurs, ensuite déterminer la moyenne des déboursés sur toute la ligne, puis établir le rapport entre les deux montants. Le résultat va varier selon le nombre de boisseaux qui ont passé par l'élévateur. Si un élévateur n'a eu que 30,000 boisseaux, la manutention en sera joliment dispendieuse; mais la moyenne des *Saskatchewan Co-operative Grain Growers* est probablement de 100,000 boisseaux. Donnée une bonne récolte, mes élévateurs de campagne passeront en moyenne de 70,000 à 90,000 boisseaux.

Q. En d'autres termes, votre établissement sera comble environ trois fois, en moyenne?—R. Oui.

Q. Ce commerce est prospère?—R. Un élévateur de campagne est prospère s'il reçoit en moyenne une quantité variant de 70,000 à 100,000 boisseaux; s'il n'en reçoit que 25,000 ou 30,000 boisseaux, ses profits ne sont pas bien formidables.

Q. Prenons le cas du cultivateur qui retient un coffre particulier dans votre élévateur, est-ce que les services que vous lui rendez, lui coûtent moins cher qu'à vous-mêmes?—R. Il en serait ainsi à moins d'avoir un commerce énorme de ce genre. Si ce commerce est très considérable on peut réaliser un profit en exigent un cent et trois quarts du boisseau pour la manutention et une commission d'un cent du boisseau pour la vente du grain.

Q. Il n'est pas juste d'inclure la commission qui aide à votre élévateur de campagne?—R. Non; à un cent et trois quarts, il est assez difficile de réaliser un profit; le volume des affaires doit être considérable.

Q. Est-ce que votre compagnie a soumis à la commission qui a siégé, il y a quelques années, des chiffres touchant vos frais d'exploitation?—R. Je le crois.

[M. W. H. McWilliams.]

Q. Vous rappelez-vous ces chiffres?—R. Je ne peux pas me les rappeler, mais je sais pertinemment que les chiffres soumis par les divers élévateurs varient de deux et trois quarts jusqu'à même cinq cents du boisseau.

Le témoin est remercié.

Le Dr R. J. McFall est rappelé.

Le président:

Q. Vous avez déjà été assermenté?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous examiné le témoignage déposé devant le comité par le représentant de la *William Davies Company*?—R. Oui.

Q. Avez-vous confronté ce témoignage avec les archives de votre propre département au sujet des quantités de denrées alimentaires emmagasinées dans les fabriques de la maison *William Davies* durant l'année dernière?—R. J'en ai vérifié les points importants, mais non tous les détails. Je trouve qu'en somme les deux relevés correspondent. Cependant il est un détail à la page 129 du fascicule n° 5 des témoignages où, selon le rapport, M. Fox aurait déclaré que la maison de Toronto avait entré 768,000 livres au mois de février. Eh bien, sans manquer de respect aux sténographes, cela doit être une erreur sténographique, car la chose est absolument impossible. A coup sûr ce chiffre n'est pas d'accord avec le compte rendu qu'on m'a soumis; il est bien plus élévé. J'aurais bien pu le contrôler, mais la quantité des marchandises entrées ce mois-là était plus petite. Les sténographes peuvent facilement faire erreur là-dessus. Puis il y a un autre endroit, à la page 128, où M. Fox dit que la quantité des marchandises en main était réduite à 261,000, faisant entendre que ce chiffre représentait les existences à la fin du mois, alors qu'en réalité il s'agit du commencement du mois.

Q. En somme, avez-vous trouvé une grande divergence entre les comptes rendus des quantités de comestibles en magasin?—R. Non.

Q. Avez-vous vérifié les dépositions de la *Matthews-Blackwell Company* et de la *Swift Canadian Company?*—R. J'ai vérifié les points importants de ces dépositions et je les trouve, en somme, exacts.

Q. Avez-vous contrôlé ces témoignages en ce qui a trait aux quantités de beurre et d'œufs, et aux prix, en les confrontant avec la liste des prix soumise à votre département?—R. J'ai vérifié les prix des produits laitiers et les œufs et je n'ai pas découvert de différence notable entre les deux relevés, seulement quelques petits détails.

Q. Avez-vous vérifié le témoignage de l'*Ogilvie Milling Company*?—R. A propos, j'ai pu contrôler d'une manière un peu plus complète peut-être le témoignage de la *Harris Abattoir Company*, ayant en main les bilans et les comptes des profits et pertes de cette compagnie pour toute l'année dernière, et j'en ai trouvé la déposition, sur tous les points importants, exacte jusque dans les moindres détails; voilà pour l'année dernière. Toutefois, lorsque j'ai consulté les dossiers qui datent des premiers jours de mon département, j'ai relevé nombre de petites contradictions; je ne sais pas qui peut en être responsable, mais l'addition des comptes de solde déposés dans mon département par quelques-unes de ces compagnies fait voir un écart de $100,000; je ne m'étonne donc pas qu'il y ait des contradictions. A tout prendre, cependant, ces contradictions sont relativement de peu d'importance, surtout en ce qui regarde l'année dernière. Il est autre chose que je veux porter à votre attention, touchant la margarine. L'état des frais de production de la margarine que M. McLean nous a soumis ne correspond pas avec les renseignements que m'a fournis, avant-hier, son agent pour la margarine; je ne trouve pas M. McLean blâmable, mais il devrait avoir les chiffres

sous les yeux. J'étais en possession de tous les détails de cette affaire, mais les frais de production que m'a exposés, sous serment, M. Anglin, le représentant de la maison Harris, et son gérant pour le commerce de la margarine, étaient, sous quelques rapports, plus élevés que M. McLean n'avait fait entendre.

M. Pringle:

Q. Je crois que M. McLean parlait de mémoire, sans documents; il n'a fait que nous donner le chiffre approximatif des frais?—R. Mais, je ne veux critiquer personne. Simplement je m'efforce de m'enquérir de tous les faits et j'ai confronté l'état qu'on nous avait soumis avec les prix des ingrédients.

Q. Il me semble qu'il n'avait pas de document en main; il parlait de mémoire.—R. A vrai dire, il aurait pu être plus juste à l'égard de sa compagnie. J'ai autre chose ici qui pourra vous intéresser, je crois; c'est un compte rendu des magasins de la *William Davies Company* qui vendent au détail, touchant leurs profits nets et le volume de leurs affaires dans le cours des cinq dernières années; pour cette période, le profit net de tous ces magasins, dans trois villes, s'est chiffré à 2.01 cents. J'attends de la *William Davies Company* un rapport plutôt détaillé au sujet du pourcentage de leurs bénéfices, montrant ce que leur rapporte un porc ordinaire vendu sur le marché anglais, et encore vendu au ministère des Vivres en Angleterre; le ministère m'a communiqué, en confidence, le prix qu'il paie; la compagnie ne pourra donc pas me tromper, alors même qu'elle le voudrait, touchant ses profits sur le porc en Angleterre.

Q. Quand l'aurez-vous, ce rapport?—R. Je ne sais pas; il devrait m'arriver sous peu.

Q. Le procès-verbal porte certaines dépositions à ce sujet.—R. En ce qui regarde les meuniers, je dois dire à regret que je n'ai pas pu obtenir une déposition complète, bien que j'aie fait tout mon possible en ce sens. J'ai quelques notes prises par votre secrétaire et certains de mes employés. Les comptes de solde pour l'année dernière sont aux mains de l'administration des vivres; elle avait promis de nous les transmettre et je croyais les recevoir avant aujourd'hui; mais lorsque nous avons exigé la production de ces documents, j'ai découvert que les bilans étaient disparus; nous verrons donc à les obtenir nous-mêmes. Si l'on peut en croire les renseignements qui me sont parvenus touchant les dépositions devant le comité, voici qui mérite un peu votre attention: au dire des meuniers, ils ont dû, pendant cette dernière année, utiliser la pleine quantité de blé requise pour chaque baril de farine, soit à peu près 4½ boisseaux; durant la grande partie de l'année dernière la loi limitait la quantité utilisable à 4.25 livres, degré réglementaire de l'extraction de la farine. Je dois dire, à regret, que cela ne concorde pas avec les déclarations qu'à grand'peine j'ai réussi à tirer de ces messieurs. Voici ce que je trouve, dans nos dossiers, et si vous voulez aller au fond de toute cette affaire, la chose est possible.

Le président:

Q. Il n'est pas nécessaire de déposer des documents; tout ce que je veux consigner au procès-verbal c'est votre déclaration portant que vous avez ou que vous n'avez pas, d'une manière générale, relevé des contradictions dans ces témoignages.—R. Très bien; mais il est fort important de déterminer le nombre des livres de blé requises pour faire une livre de farine. J'ai étudié cette question l'hiver dernier et j'ai découvert qu'au cas où les meuniers économiseraient 12.99 livres, ils réaliseraient sur chaque baril un bénéfice conséquent de 50 cents. J'ai ici un rapport de la *Ogilvie Flour Milling Company* qui montre qu'elle a pris aussi peu que 4 boisseaux et 12 livres; c'est la plus petite quantité que j'aie vue. La maison *Robin Hood* accumulait, elle aussi, un joli petit excédent; elle économisait sur la quantité réglementaire établie par l'Etat pour le son et la recoupe qui devaient être mêlés à parties égales; j'ai trouvé

[Dr R. J. McFall.]

que parfois la quantité de la recoupe était trois fois celle du son; tout cela compte lorsque le volume des affaires est considérable.

Le président:

Q. Je puis bien dire que lorsqu'ils ont déposé, les meuniers nous ont dit en toute franchise qu'ils avaient fait cela.—R. Très bien.

Q. Je voudrais établir définitivement si vous avez les chiffres des profits nets qu'ont réalisés les meuniers?—R. Sauf en ce qui regarde l'année de la dernière récolte.

Q. Et ils vous ont soumis une déclaration assermentée à ce propos?—R. Relativement au coût de chaque baril?

Q. Oui.—R. Bien, je n'ai pas ici ces renseignements pour l'année dernière, mais je les ai pour l'année précédente; les renseignements que j'ai là-dessus n'ont rapport qu'à 1917 et les années antérieures.

Q Quel était le profit par baril en 1917?—R. La maison Ogilvie, 20·32 cents; *Lake of the Woods*, 20 cents exactement; *Western Canada*, 18·85 cents; *Maple Leaf*, 30·45 cents, par baril.

Q. C'est-à-dire 30 cents par baril en 1917?—R. Oui. Il est certains autres détails de cette affaire que je voudrais rendre publics, à savoir le rapport entre les quantités de denrées emmagasinées dans les entrepôts frigorifiques, tant pour l'entreposage local que pour l'entreposage central; mais il faudrait un temps assez long pour en faire un exposé clair.

Le président:

Q. Certains témoins ont déposé au sujet de l'accaparement.—R. Je comprends parfaitement.

Q. Et si ces témoignages concordent avec nos informations, voudriez-vous bien nous le dire, ce qui nous évitera de fouiller encore dans tout cet amas de documents?—R. J'aurais voulu souligner une statistique que j'ai reçue de la commission des Vivres montrant, à peu près, les quantités des principaux produits emmagasinées dans les entrepôts frigorifiques; j'aurais voulu la comparer, mois par mois, avec les stocks en main; cette comparaison révélerait des choses intéressantes, au sujet de la margarine, par exemple.

M. Douglas:

Q. Vous pourriez peut-être nous résumer ce document?—R. Par exemple, je pourrais vous le laisser; je crois que j'ai déjà déposé sur le Bureau du comité, par l'entremise de M. Coates et de M. Davis, un état concernant les marchandises en main, de mois en mois; si vous le désirez, je serais très heureux de vous laisser ces diagrammes, si vous voulez bien me les remettre.

Q. Si vous le voulez bien, vous pourrez nous soumettre un résumé de ces documents en y enjoignant les conclusions résultant de votre enquête?—R. J'ai l'intention de le faire.

Le président:

Q. Vous avez ces diagrammes qui montrent et la quantité de denrées en magasin d'un mois à l'autre et la consommation domestique, la possession de ces renseignements vous aide à juger si, oui ou non, les fabricants de salaison et les propriétaires d'entrepôts frigorifiques ont détenu des quantités excessives de denrées; quel est votre avis là-dessus?—R. Personnellement, je suis d'avis que la situation ne prête pas à redire, sauf en ce qui concerne le poisson et la volaille; il est indubitable que nous avons en entrepôt beaucoup trop de poisson; j'affirme, cependant, en dépit de ce que peuvent dire ceux qui comparaissent devant ce comité, que la faute n'en est pas aux possédants de

ce poisson qui, pour l'écouler, vont jusqu'à l'offrir en vente à moitié prix. J'ai en main les preuves que ces gens-là offrent leur poisson à moitié prix, parfois moins que cela encore; néanmoins nous en avons trop au Canada, nous ne pouvons pas nous en débarrasser. Au sujet de la volaille, nous en avions une quantité un peu trop considérable l'an dernier à la suite de ce que les gros apprêteurs de viande avaient acheté aux prix gonflés de l'année précédente et pouvaient difficilement écouler ces produits aux prix qu'ils demandaient. A un moment notre approvisionnement de viande était fort considérable, par suite de la fermeture du marché anglais; cet état de choses n'existe plus.

M. Pringle:

Q. Vous parlez surtout de la viande gelée?—R. Toutes les viandes des frigorifères.

M. Douglas:

Q. Vous dites que les propriétaires de ce poisson l'offrent en vente à moitié prix sans réussir à en diminuer l'approvisionnement?—R. Ils s'en débarrassent très difficilement.

Q. Et pourtant le prix du poisson au détail reste aussi élevé que jamais?—R. Certains des prix du détail restent assez élevés. Va sans dire que les détaillants offrent différentes qualités de poisson. Je ne sais si j'ai ici un exemplaire de mon bulletin sur le poisson; en tout cas, je serais très heureux de vous en remettre un exemplaire pour vous faire connaître les détails de la situation.

Q. Et ce poisson est-il en bon état?—R. Oui, monsieur.

Q. Et le public demande ce poisson?—R. Malheureusement, à l'heure qu'il est, le public demande les marchandises de fantaisie, du flétan et du saumon. De même, ceux qui veulent du saumon ne se contentent de rien moins que le "sock-eye".

Q. Et le saumon en conserve? Est-ce que le peuple veut du poisson en conserve? —R. Il y a en ce pays une grande quantité de conserves de poisson dont les marchands peuvent difficilement se débarrasser. C'est le consommateur qui occasionne toute la difficulté.

Le président:

Q. Nous avons au pays un ample approvisionnement de poisson de qualité inférieure mais le peuple n'en veut pas?—R. Précisément. Nos gens préfèrent la soie à la laine.

Q. C'est donc la même situation que celle qui se présente aux débiteurs de viande; le public ne veut que les viandes de choix?—R. Oui. La vie lui coûterait moins cher s'il voulait vivre un peu plus modestement.

M. Douglas:

Q. Et cette manie du luxe de table se manifeste-t-elle dans l'Ontario?—R. O, vous ne me ferez rien dire de la sorte; on constate son existence même de l'autre côté de la frontière.

M. Pringle:

Q. Sans doute on la rencontre même dans cette province d'Alberta où demeure M. Douglas?—R. Je suis convaincu que vous trouverez ce même amour du luxe dans votre province, M. Douglas, mais je n'ai pas ici les données qui me permettraient de l'affirmer.

M. Douglas:

Q. Nous ne pouvons avoir que certains genres de poisson et nous sommes obligés de les payer très cher?—R. Cela ne m'étonne pas.

[Dr R. J. McFall.]

Q. En ce qui regarde le poisson saumuré aussi?—R. Ce poisson-là est destiné à l'exportation aux Indes occidentales.

Q. Nous en faisons une consommation considérable ici?—R. Oui.

Q. Nous en prendrions bien plus si nous pouvions l'avoir?—R. Nous le recevions auparavant, mais ce poisson est mis en saumure par la *Maritime Fish Company* et elle veut l'exporter aux Indes occidentales.

M. Sinclair:

Q. Avez-vous du poisson fumé dans l'Ouest?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Quel genre de poisson, principalement? Du hareng?—R. Du poisson gelé.

Q. Du hareng?—R. Il y est mêlé du poisson blanc et de la morue.

Q. Sans doute son prix au détail est de 25 cents la livre?—R. Non, je ne le crois pas; je n'ai pas ici les données là-dessus, mais je serais très heureux de vous les communiquer.

M. Sinclair:

Q. Est-ce que les entrepôts frigorifiques ont actuellement des surplus de poisson fumé?—R. Je ne le crois pas.

Le président:

Q. Je suppose que nous recevons de grosses quantités de poisson gelé?—R. Oui.

Q. Et le marché l'absorbe?—R. Non.

M. Pringle:

Q. Il faudrait inaugurer une campagne de propagande pour encourager les canadiens à augmenter leur consommation du poisson?—R. Précisément.

M. Douglas:

Q. Quelle est la source de nos difficultés en cette affaire? Est-ce que les prix sont trop élevés?—R. Je suis d'avis que le détaillant veut trop avoir.

Q. Ce document démontre qu'à cause des prix élevés les détaillants ne peuvent pas acheter à un prix qui leur permettra de vendre?—R. Le poisson n'offre aucune difficulté sous ce rapport. Je vous enverrai les témoignages et vous jugerez vous-même.

Q. Avez-vous fait une enquête dernièrement ici—à Ottawa?—R. Oui.

Q. Dernièrement?—R. Oui.

Q. Depuis que les propriétaires de poisson ont commencé à l'offrir en vente à moitié prix?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas les résultats de cette enquête?—R. Je ne les ai pas ici, mais je vous les ferai parvenir.

Q. Pendant ce temps, le poisson pourrait se gâter?—R. Certain poisson, oui. M. Briton, de la *Maritime Fish Company* m'a dit à Toronto qu'il avait un plein wagon de poisson et qu'il ne savait qu'en faire à moins de l'envoyer au dépotoir; il l'offrait en vente à une grosse réduction.

Le témoin est remercié.

La séance, suspendue, est reprise à 8 heures.

[Dr R J. McFall.]

W. R. Bawlf est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous faites partie de la *N. Bawlf Grain Company* de Winnipeg?—R. Oui.

Q. Quel est votre capital?—R. Nous avons un capital versé de $700,000.

Q. Est-ce que votre compagnie a été constituée en corporation?—R. Oui, sous l'empire de la loi provinciale du Manitoba.

Q. Je vois ici un relevé de compte pour la période comprise entre le 15 août 1913 et le 15 août 1914; d'après ceci votre compte des profits et pertes accuse un profit net de $75,000?—R. Oui.

Q. A même cette comme vous payé, dans le cours de l'année, certains dividendes provisoires, ce qui laisse au crédit du compte des profits et pertes, comme il appert au bilan, $63,388.06. Les bilans, accompagnés de tableaux qui expliquent tous les détails des chiffres, montrent que vos ventes se sont élevées à $278,240.91 contre $142,732.75 l'année précédente. On peut dire que cet actif paraît être très solide. Les comptes à percevoir, seuls, suffiraient non seulement à solder le passif de la compagnie, mais encore à fournir en plus un dividende assez considérable. Bref. l'état de vos affaires est des plus satisfaisants. On nous a soumis des certificats de sociétaires aussi bien que d'autres valeurs détenues en garantie des soldes en souffrance. Cela vient du rapport de l'auditeur.

Q. Quels étaient les membres de cette compagnie?—R. Mon père a fondé la compagnie en 1910, avec un capital autorisé $50,000 et je crois qu'à cette époque, 1910, notre capital versé était de $50,000. En 1913-14 il était engagé dans l'entreprise un capital versé de $100,500. Nous exploitions alors à peu près 16 élévateurs de campagne.

Q. Ce document montre qu'en 1914 votre capital-actions se chiffrait à $100,500 et votre compte des profits et pertes, pour cette année-là, tableau n° 8, indique au crédit, à la date du 15 août 1913, un solde de $30,489.54. Vous aviez diverses sommes remboursables à ce compte, se chiffrant à $152.52, soit un total de $30,643.06, moins un dividende de $711.94. Et puis un relevé de compte distinct donne votre profit pour l'année terminée le 15 août 1914 comme étant de $75,000, moins $5,450 payée en dividendes, ce qui fait en tout $69,550, et vous laisse une balance de $68,836.06, versée au fonds de réserve?—R. Oui.

Q. Donnez-nous un compte rendu de l'année suivante?—R. Je voudrais dire que cette année-là, il nous est passé par les mains 7 millions de boisseaux de blé et 10 millions de boisseaux d'avoine, et que notre fonds de roulement a dépassé 10 millions; je parle de l'année 1913-14 de nos élévateurs et de nos opérations sur un capital versé de $100,500. Nous avons vendu tous ces produits à la Bourse des grains à Winnipeg.

M. Stevens:

Q. Il s'agit d'un élévateur public ou d'un élévateur privé?—R. Notre compagnie exploite des élévateurs de campagne; nous faisons les affaires à commission et nous agissons aussi en qualité d'expéditeurs; toutes ces activités relèvent de la même compagnie. A cette époque nous n'exploitions aucun élévateur de tête de ligne comme j'ai l'intention de démontrer à mesure que l'interrogatoire avance.

Q. Vous aviez vos élévateurs de campagne et vous achetiez et vendiez le grain?—R. Oui; nous en expédions aussi à l'est et à l'étranger, du grain acheté en acompte des minoteries et des commerçants.

Q. Le marché où vous écouliez vos produits était un centre de rivalités?—R. Assurément.

Q. Et vous avez fait de votre mieux dans l'intérêt de votre compagnie?—R. Oui.

Q. Quel était le volume de vos affaires?—R. 17 millions de boisseaux.

Q. Apparemment vos bénéfices nets ont été de $75,000?—R. Sur 17 millions de boisseaux de grain.

[M. W. R. Bawlf.]

APPENDICE No 7

Q. Cela équivaut à quelle proportion du chiffre des affaires?—R. Pour ce qui est du grain converti en argent, je puis dire que notre fonds de roulement dans les banques était de $10,000,000, et là-dessus nous avons réalisé des bénéfices de $75,000, soit ¾ de 1 pour 100.

Q. Je vois que vos livres ont été vérifiés par *John Scott and Company*, comptables assermentés, Manitoba. A ce qu'il paraît, cette compagnie a des bureaux à Winnipeg et à Calgary?—R. Oui.

Q. Prenons l'année suivante, du 15 août 1914 au 15 août 1915. Voici ce que disent vos auditeurs:

"Nous avons vérifié les livres et les comptes de votre compagnie pour l'année terminée le 6 août 1915 et nous avons l'honneur de vous remettre les comptes ci-joints, à savoir le compte des profits et pertes pour l'année terminée le 6 août 1915, le compte de solde au 6 août 1915, aux tableaux et relevés du compte des profits et pertes à la date du 15 août 1914.

Le bilan du 6 août 1915 que nous soumettons respectueusement à votre considération.

A consulter le compte des profits et pertes on remarquera qu'après déduction de $2,843.37 sur le compte de la détérioration des élévateurs et certains autres détails, sous la rubrique de la dépréciation, mais avant d'avoir pourvu à une perte possible dans les comptes à percevoir, les opérations de l'année ont donné l'excellent profit de $150,000, soit le double des bénéfices de l'année dernière, et $2,500 de plus que la somme inscrite au crédit du compte du capital."

Cette année-là vos bénéfices ont donc dépassé la somme de votre capital?—R. Oui.

Q. Le rapport des vérificateurs continue:—

"Cette dernière comparaison est encore plus favorable qu'il ne paraît de prime abord; en effet, jusqu'à la fermeture des livres le capital-actions est resté le même pour l'année, soit $100,500, alors que M. W. R. Bawlf a souscrit des actions supplémentaires d'une valeur de $47,000. Les bénéfices réalisés sur le commerce du blé et de l'avoine se chiffrent à $246,611.50 comparativement à $153,340.06 l'année précédente, tandis que l'année qui vient de se terminer a vu augmenter le total des frais depuis $83,340.06 jusqu'à $96,611.50.

Le bilan fait voir que les affaires sont en excellent état. L'actif est aujourd'hui de $398,685.05 contre $278,240.91 l'an dernier; le passif qui, il y a un an, s'élevait à la somme de $108,902.85, répartie comme suit:

Banque..	$ 68,411 63
Comptes ouverts..	7,491 22
Emprunt..	33,000 00
Total..	$108,902 85

se chiffre cette année à $101,185.05, dont voici les détails:

Banque..	....
Comptes ouverts..	$ 47,167 04
Dividendes à payer..	54,018 01
Total..	$101,185 05

Nous avons examiné et trouvé satisfaisants les certificats de sociétaires et autres valeurs détenues, à l'exception des actions de la *Fort William Elevator*, et on nous a transmis également des listes certifiées de capital-actions en regard de la valeur attribuée aux existences de grain en main.

Nous avons dressé des tableaux qui expliquent tous les chiffres du bilan; et aussi un relevé exposant la répartition des bénéfices accusés à la date du 15 août 1914.

[M. W. R. Bawlf.]

Nous avons encore une fois constaté l'excellence habituelle de votre comptabilité; une reconnaissance justifie chaque inscription dans les livres."

Ce rapport porte la signature de *John Scott and Company*, vérificateurs assermentés; c'est un précis de l'exposé qui suit. Est-ce que cet exposé parle des appointements des fonctionnaires et de tous les déboursés de la compagnie?—R. Je ne saurais dire quant aux appointements.

Q. Il y a un relevé qui montre les appointements; il expose aussi la quantité des actions détenues et le nom des porteurs?—R. Non; ce n'est pas dans celui-ci. En voici un des relevés.

Q. Il me semble que, pour calculer votre profit net, il aurait fallu inscrire ici tous les déboursés de la compagnie?—R. Pas les appointements. Ils sont peut-être compris sous le chef des dépenses. Je crois que nous avons construit, cette année-là, environ dix élévateurs nouveaux.

Q. Vous avez combien d'élévateurs en tout?—R. Environ 125 élévateurs actifs dans le Manitoba, l'Alberta et la Saskatchewan. Nous avons un bureau distinct à Calgary.

Q. Voici le compte des profits et pertes pour l'année terminée le 6 août. On y voit un compte rendu des dépenses. Quels sont aujourd'hui les appointements de votre gérant général?—R. C'est moi qui suis président et gérant général. Je touche $6,000 par année plus 10 pour 100 des bénéfices.

Q. Quel est le fonctionnaire qui vous suit en importance de traitement?—R. Mon frère Fred; il est vice-président.

Q. Il touche combien?—R. $3,600.

Q. Plus une proportion des bénéfices?—R. Non; il est actionnaire; il ne touche pas une proportion des profits. Sa rémunération supplémentaire provient de ses actions.

Q. Ce sont les dividendes qui le paient?—R. Oui. Cette année-là il nous est passé par les mains 7 millions de boisseaux de blé et 11 millions de boisseaux d'avoine, et notre fonds de roulement a été de $12,250,000, soit une augmentation de $2,500,000.

Q. Et sur cette somme vous avez réalisé, apparemment, un profit net de $150,000? —R. Oui.

M. Stevens:

Q. Lorsque vous achetez des cultivateurs achetez-vous sans réserve ou seulement à commission?—R. Des deux manières. L'exploiteur d'un élévateur de campagne achète du grain et donne en retour une reconnaissance; voilà ce qui s'appelle acheter sans réserve. Si le cultivateur désire commissionner l'élévateur d'expédier son grain l'exploiteur de l'élévateur lui remet un certificat d'entrepôt et en même temps, peut-être, des avances sur la valeur nominale du certificat; puis une fois le grain rendu à Fort-William, il en avertit le propriétaire ou met le grain en vente selon les instructions reçues du cultivateur.

Q. Quelle proportion de vos achats se fait sans réserve, et quelle proportion à commission?—R. A vrai dire nos élévateurs achètent sans réserve, 70 pour 100 de notre grain. Dans le nord de l'Alberta, le nord de la Saskatchewan et le Manitoba les ventes sont plutôt immédiates que par consignation.

M. Pringle:

Q. Cet état fait connaître les porteurs de vos actions?—R. Ce détail entre dans tous les relevés. Tout le capital-actions est détenu par la famille.

Q. Le document indique la valeur des actions détenues par chacun?—R. Oui.

Q. Et quelle a été la proportion de vos dividendes?—R. 25 pour 100 en 1913-14; c'était la même chose, je crois en 1914-15.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. Et vous reportez la balance au fonds de réserve pour le verser dans l'entreprise?—R. Oui.

Q. Et de cette façon vous augmentez votre capital?—R. Oui.

Q. Parlez-nous maintenant de l'année suivante. Voici le compte rendu pour la période entre le 7 août 1915 et le 22 août 1916. Dites-nous le chiffre de vos profits durant cette période; ils paraissent très gros?—R. A mon avis c'est la plus belle année qu'ait vue le commerce des grains.

Q. Vous avez réalisé $258,840.73 en bénéfices.—R. Oui.

Q. Outre un supplément de $20,378.33 provenant des dividendes sur le placement soit, en tout, un profit clair de $279,219.06. Quel dividende avez-vous payé cette année-là?—R. En 1915-16 nous avons payé 12 pour 100, laissant la balance dans l'entreprise. Je tiens à dire qu'en 1914-15 notre taxe d'affaires sur $150,000 a été de $28,000.

Q. Voyons jusqu'où monte votre réserve cette fois-ci. Pouvez-vous nous le dire?—R. Vous l'avez devant les yeux. En 1915-16 notre capital versé s'est accru jusqu'à $270,000.

Q. Vous y avez appliqué le fonds de réserve?—R. Non; je crois que nous en avons fait l'appel. Au 1er septembre 1915, le capital-actions versé était quand même de $270,000; l'année précédente il avait été de $174,500.

Q. Arrivons à l'article suivant. Vous avez payé 12 pour 100 cette année-là—R. Il nous est passé par les mains 11 millions de boisseaux de blé et 14 millions de boisseaux d'avoine; notre fonds de roulement a été de $60,000,000.

Q. Vous avez déposé ici un relevé de compte montrant l'état de vos affaires durant la période entre le 22 août 1916 et le 4 août 1917. D'après ce relevé vos profits ont été de $304,618.19 ou $25,399.13 de plus que l'année précédente. En voici l'explication: après déduction de la somme due à votre président en sa qualité de gérant actif et conformément à l'entente préalable conclue avec lui, vos livres accusent $267,-090.04 au nom du bureau de Winnipeg et $17,786.41 au nom du bureau de Calgary, auxquelles sommes il faut ajouter les $19,741.74 de dividendes que vous ont rapporté vos placements, ce qui donne un montant total de $304,618.19. Je vois que ce compte rendu contient une liste de vos élévateurs dans les différentes provinces?—R. Oui, monsieur.

Q. Et vous rendez compte des actions à la date du 22 août 1916 ainsi que de la nouvelle émission du 4 août 1917æ—R. Oui; nous le faisons toujours.

Q. Je vois que vous avez quatre sièges au *Winnipeg Grain Exchange*, un siège au *Minneapolis Grain Exchange*, un siège au *Board of Trade de Chicago*, deux sièges au *Calgary Grain Exchange* et que vous êtes aussi membres de la *Lake Shippers Clearance Association*. Vous avez un siège au *Moosejaw Grain Exchange* et vous détenez trois parts de la *Northwest Grain Dealers' Association*.

Q. Il appert à la page 10 que vous avez placé des fonds—du moins vous les aviez placés à cette époque—dans la *Lake Shippers' Association*, dans l'*Alberta Pacific Grain Company*, dans la *Fort William Elevator Company*, dans la *Dywer Elevator Company* et dans la *Thunder Bay Elevator Company*?—R. Ce sont là des compagnies étrangères dont nous détenons des parts.

Q. Vos placements, paraît-il, vous ont rapporté $19,741.74?—R. Oui, monsieur.

Q. A la page 3 vous indiquez en détail vos frais de bureaux, les frais d'exploitation de vos élévateurs de campagne, et les dépenses en commissions. A la page 4 vous donnez votre capital conformément au bilan G, $432,000?—R. Nous avons fait l'appel de ces souscriptions et la famille a versé $160,000 dans l'entreprise. A ce moment-là nous avons demandé le versement de sa part des actions à la *Standard Trust Company* exécutrice testamentaire de feu mon père.

Q. La succession de N. Bawlf était évaluée le 22 août 1916 à $200,000?—R. Oui.

Q. Et vous avez émis $120,000 en actions?—R. Oui.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. La valeur totale de la succession était donc, au 4 août 1917, de $321,600?—R. Oui; cette somme a été versée par la *Standard Trust Company.*

Q. Mme N. Bawlf détenait $3,000, et apparemment elle avait versé $1,800 en deniers. Le 4 août 1917 W. R. Bawlf était souscripteur de $104,0000; il avait versé en espèces $39,000. A la même date la souscription de F. L. Bawlf était de $1,600 et son versement $600. G. Boston, qui est-ce celui-là?—R. Notre comptable. Il est mort et la famille a racheté à un prix convenu la part qu'il détenait dans l'entreprise.

Q. Votre commerce est assez prospère?—R. En 1915-16 nous avons payé en impôts ordinaires sur les affaires quelque $60,000; il nous est passé par les mains 10 millions de boisseaux de blé et 30,500,000 de boisseaux d'avoine; notre fonds de roulement a été de $80,000,000. Sur un profit total de $302,000 nous avons payé $132,000 au gouvernement.

Q. C'est ici donc votre dernier rapport. D'après lui le total de vos bénéfices imposables en vertu de la loi des taxes de guerre était de $355,990.86?—R. Notre capital-actions a été relevé par l'émission d'actions au pair dont nous avons fait l'appel.

Q. Lorsque vous avez émis ces actions au pair je suppose que vous les avez imputé sur le compte du fonds de réserve?—R. Nous en avons fait l'appel. Le rapport fait voir nos dividendes. Nous n'avons payé que 12 pour 100 en 1916-17; la balance des fonds est resté dans l'entreprise. Cependant nous avons fait l'appel de fonds nouveaux pour relever l'actif de la compagnie.

M. Reid:

Q. Les dividendes n'ont été payés que sur le capital versé?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Vous accumulez un fonds de réserve très appréciable. Quel est le total du fonds de réserve?—R. $500,000. Notre impôt de guerre en 1917-18 a été de $134,000.

Q. $2,000 de plus que l'année précédente?—R. $2,000 de plus que l'année précédente. La récolte en Alberta a été petite. Il nous est passé par les mains 5 millions de boisseaux de blé, mais nous avons eu 14 millions de boisseaux d'avoine; notre fonds de roulement a été à peu près pareil. En 1917-18, comme en 1916-17 et 1915-16 la famille a touché un dividende de 12 pour 100; mais elle a placé des fonds ailleurs.

Q. Vous aviez donc un capital actif d'au delà de $700,000?—R. En espèces réellement versées dans l'entreprise, outre un compte de réserve de $500,000. Nous exploitons 120 élévateurs.

Q. Et je crois que vous avez des rivaux?—R. Partout.

M. Stevens:

Q. Vous avez un intérêt dans l'élévateur de tête de ligne à la Baie-du-Tonnerre?—R. A certaines saisons nous achetions de la *Thunder Bay Elevator Company.* Je crois que c'était en 1917—1,250 actions dans la *Thunder Bay Elevator Company* je crois représentant $100,000. Nous avions une installation estimée à $775,000.

Q. En quelle année était-ce?—R. C'est indiqué dans l'état.

Q. Le 30 novembre 1916, je le vois, 1,250 actions vendues pour $99,900?—R. Une à moi et 1,249 à la compagnie. Vous avez raison, c'est virtuellement $100,000.

M. Pringle:

Q. Quels sont-ils?—R. 1913-14, profits, $75,000; 1914-15, $150,000; 1915-16.

Q. Vous n'avez pas le tableau indiquant vos recettes nettes de 1914 jusqu'à la date présente. Je crois que nous pouvons y arriver avec vos bordereaux?—R. Oui, $278,000: 1916-17, $302,000—c'est-à-dire tout compris. J'inclus les compagnies susdi-j'en ai un.

[M. W. R. Bawlf.]

diaires, 1917-18, $355,000 en ce temps-là, mais nous avons augmenté le nombre de nos élévateurs de 16 à 22.

Q. Dans cette période de temps, une période de cinq années, vous accusez des profits de $1,500,000?—R. Oui, et nous avons donné au gouvernement $335,000 pendant cette même période.

M. Davidson:

Q. De ce montant?—R. Oui, de ce montant.

M. Pringle:

Q. Les recettes brutes pendant cette période ont été de $1,160,000?—R. Oui, et nous avons payé la taxe de guerre en 1913-14; nous l'avons payée en 1914-15, en 1915-16 et en 1916-17, et la taxe de 1917-18 sera bientôt payée, soit $347,500 en taxe de guerre.

M. Davis:

Q. Avez-vous des intérêts dans la *Fort William Elevator Company?*—R. Oui, nous avons organisé cette compagnie avant d'entreprendre l'autre, nous avons été les premiers à demander l'incorporation de la *Fort William Elevator;* je crois que c'est mon père qui a demandé la charte d'incorporation, et je suis moi-même un des directeurs de la *Fort William Elevator Company.*

M. Stevens:

Q. Et vous, en tant que compagnie privée, coopérez avec la *Fort Wiliam Company* et la *Thunder Bay Elevator?*—R. Oui, nous achetons sur le Nord-Canadien à Thunder Bay, et sur le Pacifique-Canadien à Fort-William, nous expédions des deux côtés.

M. Pringle:

Q. Je suppose qu'il était essentiel pour vous d'avoir des facilités aux têtes de ligne?—R. Naturellement.

Q. Et pour cette raison vous avez pris des actions dans ces compagnies afin de savoir où vous en seriez au sujet des facilités des têtes de ligne?—R. Oui, nous avions du capital-actions dans la *Fort William Elevator,* et en ce temps-là, nous avons acheté la *Thunder Bay* lorsqu'il nous fallait faire passer le grain du Nord-Canadien au Pacifique-Canadien, ou *vice versa,* ce qui était dispendieux parce que nous avions à payer pour les manœuvres d'aiguillage. Maintenant, tout le grain sur le chemin de fer Pacifique-Canadien et sur le Grand-Tronc est dirigé sur l'élévateur de Fort-William et le grain sur le Nord-Canadien va à Thunder Bay.

Q. Est-ce qu'il n'y a pas une disposition ou un règlement qui défend aux élévateurs de têtes de ligne d'avoir une série d'élévateurs à l'intérieur?—R. Je n'ai pas de contrôle dans la *Fort William* ou dans la *Thunder Bay,* mais une compagnie privé d'élévateur, ou les élévateurs de commerce dans le pays comme nous-mêmes, peuvent acheter des actions dans les élévateurs de tête de ligne, si bon leur semble, il n'y a pas de loi qui le leur défende, mais nul élévateur de tête de ligne ne peut posséder une série d'élévateurs dans l'intérieur.

M. Reid:

Q. Mais les compagnies subsidiaires peuvent en posséder?—R. Oui, vous avez raison.

[M. W. R. Bawlf.]

M. Stevens:

Q. Par exemple la *Empire Elevator Company* est virtuellement la propriété de la *Four Country Elevator Company?*—R. Oui, elle a construit une série d'élévateurs; il lui fallait avoir assez d'élévateurs pour recevoir une quantité suffisante de de grain, puis ensuite elle dut construire sa tête de ligne.

Q. Et que dites-vous du règlement qui défend à un élévateur de tête de ligne d'être propriétaire d'un élévateur de série?—R. Qui défend d'en avoir un?

Q. Oui?—R. Je ne sais pas.

Q. Quel était le motif?—R. Le motif était d'empêcher les élévateurs de tête de ligne ayant du grain dans leurs propres élévateurs de pouvoir acheter et vendre du grain déposé dans l'élévateur de la compagnie ou en devenir propriétaire; c'est la coutume pour les compagnies d'élévateurs de tête de ligne de se charger de ce grain dans l'intérêt d'autres personnes.

Q. C'est d'après le principe que ces compagnies constituent presque un service public, une utilité publique, et que l'on ne croit pas que ce soit convenable, au point de vue affaires, quelles trafiquent leur grain quand elles ont à s'occuper du grain des autre en fidéi commis?—R. Oui, mais il y a des élévateurs privés à Fort-William, vous pouvez être propriétaire du grain qui y est emmagasiné, de sorte qu'il y a trois sortes d'élévateurs, l'élévateurs public, l'élévateur de tête de ligne et l'élévateur privé, et dans le cas de ce dernier un homme quelconque peut être propriétaire du grain qui s'y trouve.

M. Pringle:

Q. Pourquoi cette distinction est-elle faite? Est-ce que l'élévateur public est subventionné par le gouvernement?—R. Non, mais l'élévateur public doit se servir de reçus d'entrepôt émis par le gouvernement, si vous avez un élévateur privé, vous pouvez acheter du grain après son inspection par les officiers du gouvernement et vous pouvez le mélanger dans votre propre élévateur, mais vous ne pouvez pas faire cela dans un élévateur public.

Q. Et l'élévateur privé ne peut pas recevoir de grain en consignation?—R. Non, parce qu'à cause de l'inspection originale le grain doit être gardé dans des compartiments.

Q. Tout le grain qui entre dans un élévateur privé doit appartenir au propriétaire de l'élévateur. Qu'avez-vous eu à payer pour l'aiguillage avant d'acheter cet élévateur? Vous rappelez-vous les frais d'aiguillage de la voie du C. N. à celle du P.-C.?—R. Avant d'acheter le capital-actions de l'élévateur de tête de ligne, nous expédions tout le grain à l'élévateur du gouvernement, à Port-Arthur, et à la tête de ligne du gouvernement, il y avait une voie d'aiguillage, des lignes existaient pour les deux chemins de fer, par conséquent, il n'y avait pas de frais d'aiguillage. Je ne pourrais pas dire s'il y avait une voie d'aiguillage avant de prendre des actions dans ces compagnies.

Q. Je me rappelle que les frais d'aiguillage étaient très considérables, d'une ligne à l'autre?—R. Ils étaient considérables, c'est vrai; j'ignore ce qu'ils étaient précisément; je crois que pour un wagon que nous faisions passer du C.-N. sur la voie du P.-C., les frais d'aiguillage étaient de $12 environ, soit environ un tiers de cent par boisseau.

M. Stevens:

Q. Ce à quoi je voudrais en venir, c'est la différence qu'il y a en principe entre une compagnie d'élévateur de tête de ligne qui est propriétaire d'une série d'élévateurs dans le pays et une compagnie propriétaire d'une série d'élévateurs dans le pays qui devient propriétaire d'un élévateur de tête de ligne?—R. Eh bien, dans

[M. W. R. Bawlf.]

les temps reculés où l'Empire a été construit, il y avait en ce temps-là un seul élévateur sur le P.-C., et le P.-C. alors faisait tout l'argent en se chargeant du blé expédié par les producteurs de grain, et tout le monde alors, y compris la compagnie, y avait un intérêt. Le seul autre élévateur était—le père et le fils concurent l'idée, avec M. McWilliams, qu'il serait à propos d'en construire un pour leur propre compte afin de se charger du grain qui passait par leurs élévateurs, parce que cela serait dans l'intérêt et à l'avantage du public. La *Saskatchewan Company* y possède l'élévateur le plus considérable, avec une capacité de 2,500,000, et elle est présentement à construire une aile d'une capacité de 2,000,000. Cet élévateur de la *Saskatchewan Co-operative Company* n'est en opération que depuis une année, et les Richardson y en ont un aussi.

M. Pringle:

Q. Il n'est pas mentionné dans cette liste?—R. Non, il n'est exploité que depuis récemment.

M. Davis:

Q. Y a-t-il certaines compagnies qui font affaires comme élévateur privé une partie de l'année et comme élévateur public pour l'autre partie de l'année?—R. Davidson and Smith est la seule maison à Fort-William qui fait affaires comme élévateur privé pendant une partie de l'année, et lorsque le commerce baisse, ils se lancent dans les affaires de tête de ligne.

M. Reid:

Q. Sous le régime de quelle loi font-ils cela?—R. Je crois qu'on peut l'appeler la loi Davidson and Smith.

Q. Vous faites-vous donner un permis au commencement de l'année pour exploiter un élévateur public?—R. Oui.

Q. Quelle est la durée supposée de ce permis?—R. Une année, de septembre au 1er septembre suivant. Il y a une année, la Commission des Grains a rendu une décision qu'une fois, une sorte de patente étant émise, elle ne pouvait pas être changée pour l'année. Je crois que depuis ce temps-là, vu qu'il a été décidé de fixer le prix du blé, cette règle a été modifiée, et la commission a ordonné qu'à moins que tout le grain n'ait été expédié la patente ne pouvait pas être modifiée. Vous voyez qu'avec le prix du blé fixé, l'emmagasinage et l'intérêt sur le grain représentent un montant joliment élevé si vous le gardez là et ne pouvez pas le charger à $2.24. Une autre compagnie, je crois, a transféré sa patente, cette année, la *North Western Elevator;* elle a changé sa patente d'élévateur public pour celle d'un élévateur privé.

Q. Savez-vous quelque chose de cette maison dont vous parlez, Davidson and Smith, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Avez-vous quelque idée qu'ils aient changé la nature de leur commerce, d'un caractère public à celui d'un caractère privé, qu'ils aient ou non vidé leur élévateur, ou nettoyé comme ils disent?—R. Oh! oui, ce serait cela, je crois que c'est vers la fin de la navigation.

M. Pringle:

Q. Quel est leur but en faisant cela?—R. Quand vous exploitez un élévateur privé, il n'est jamais question de surplus.

Q. Mais un élévateur public doit être conduit entièrement d'après les règlements établis par le gouvernement?—R. Absolument, mais avec un élévateur privé, vous pouvez faire tout ce que vous voulez.

[M. W. R. Bawlf.]

M. Reid:

Q. Quand le grain est pesé il est inspecté?—R. Oui, à l'élévateur du gouvernement.

Q. Oui, mais c'est le grain de l'élévateur privé?—R Oui.

Q. Et un certificat est émis comme s'il s'agissait du grain du gouvernement?—R. Oui, ordinairement, mais lorsqu'un homme peut en envoyer une quantité comme échantillon il peut dire que nous ne voulons pas de cette inspection.

Q. Je suppose qu'il pourrait le faire si l'acheteur l'acceptait ainsi?—R. Je le suppose.

Q. C'est d'après le principe du marché par échantillons?—R. C'est d'après le principe que c'est le grain en propre de l'homme et qu'il peut en faire ce qu'il veut, et tant que l'acheteur n'exige pas d'inspection, cela ne ferait aucune différence. Supposons que la compagnie Ogilvie achetât 100,000 boisseaux après leur chargement sur le navire et que leur acheteur examinât un échantillon en disant: "Nous ne voulons pas d'inspection, nous allons expédier ce grain à Montréal", dans ce cas-là on refuserait l'inspection.

M. Stevens:

Q. J'ai ici une référence aux opérations de D. Horn and Company et de Davidson and Smith.—R. Horn and Company exploitent ce qu'on appelle un élévateur hôpital, et Davidson and Smith sont propriétaires d'un élévateur qui a été utilisé comme élévateur privé de tête de ligne en différentes occasions; pendant la période couverte par cette enquête il a été utilisé comme élévateur public pendant six semaines seulement. Il s'agit de cette enquête de 1912 à 1916—à quelle époque cette enquête s'est-elle faite.

Q. Cette enquête s'étendait jusqu'à l'année 1916-17 inclusivement.

M. Pringle:

Q. Y existe-t-il une concurrence réelle entre les acheteurs de chargements de wagon parmi les producteurs?—R. De véritable concurrence?

Q. Oui, c'est-à-dire que le prix étant fixé chaque jour parmi les gens d'élévateurs de ce qu'ils doivent payer au producteur?—R. Non, le prix est fixé sur le marché ouvert de la bourse par les acheteurs de partout basé sur les marchés de l'étranger et sur la marge, je crois, en cours au pays. Je crois que vous avez demandé à un témoin, aujourd'hui, le coût de vider le grain dans l'élévateur et les hommes des élévateurs vous ont parlé des surveillants de la Commission des Grains et de leur affirmation relativement au coût réel du transvidement du grain dans l'élévateur. Il en coûte environ 3 cents par boisseau pour plusieurs compagnies pour cette raison que le surplus obtenu par la manutention du blé à l'élévateur s'élèverait à un montant variant de 80,000 à 85,000 boisseaux, et vous savez ce qu'il en coûterait, $125 par mois, c'est-à-dire $1,500, et l'assurance sur l'élévateur est 1.12. Cela représente à peu près quatre-vingt-dix dollars. C'est-à-dire que l'assurance sur le grain se chiffre à environ un pour cent, et si l'élévateur est rempli de grain, disons trente mille boisseaux, vous avez à le protéger par une assurance, mais si vous en expédiez au dehors vous pouvez assurer la balance au prorata. Par exemple, si vous aviez pour soixante mille dollars de grain dans l'élévateur aujourd'hui, et que vous l'expédieriez dans deux semaines, en vertu de notre contrat vous pouvez avoir des compagnies d'assurance, une assurance au prorata, de sorte que le taux n'est pas si élevé, mais le coût réel pour les propriétaires des élévateurs est de 3 cents par boisseau par jour.

[M. W. R Bawlf.]

M. Reid:

Q. Je me rappelle les chiffres qui ont été soumis il y a quelque trois ans par la Commission d'enquête, et je crois que c'était trois cents. Mais ces chiffres n'étaient pas tous les mêmes; dans quelques cas ce n'était que 2 cents?—R. Oui, et comme de raison durant les deux dernières années, tout est renchéri, le coût, les salaires, tout est monté. Notre assurance est plus élevée; et l'essence coûte plus cher; les salaires sont montés, et les frais de transvidement pour cela est de $1\frac{3}{4}$ cents par boisseau.

Q. On rapporte, M. Bawlf, que votre compagnie—j'ignore si c'est votre compagnie ou vous-même—possède des intérêts dans l'Alberta Pacific?—R. Oui, notre maison.

M. PRINGLE: Cela est indiqué sur l'un des bordereaux.

M. BAWLF: C'est indiqué sur tous. Je vais vous donner les chiffres exacts. La maison a cent cinquante actions privilégiées dans l'Alberta Pacific, et trente actions ordinaires. C'est dans l'Alberta Pacific.

M. Pringle:

Q. Est-ce entreprise?—R. (Interrompant) payante?

Q. (Continuant): payante, oui? Quel dividende a été payé sur les actions ordinaires?—R. Ces actions paient sept ou huit pour cent. Sept pour cent sur les actions ordinaires, je crois, ou huit sur les actions ordinaires et sept sur les actions privilégiées, mais je crois, qu'il y a une année, vous verrez, que les actions ordinaires ont rapporté un dividende plus élevé, mais la famille possède beaucoup d'actions en dehors de cela, dans l'Alberta Pacific—pas dans la compagnie. Mon père, voyez-vous, détenait un grand onmbre d'actions dans la *Alberta-Pacific Grain Company* lorsqu'il mourut, et ces actions passèrent aux enfants.

M. Reid:

Q. Est-ce qu'il n'était pas virtuellement propriétaire du Northern Elevator?—R. Non. Il était un des actionnaires, mais il n'en était pas propriétaire. Il vendit ses intérêts au Northrn Elevator et organisa la *Alberta Grain Company*, dans l'Alberta, qui a été vendue à l'*Alberta Pacific*, et il prit des actions en retour, et ensuite la *N. Bawlf Company, Limited*, a été organisée exclusivement par mon père et moi-même, et lorsque mon père mourût en dix-neuf cent seize, les actions qu'ils détenaient passèrent à tous les enfants, étant divisées également entre eux.

M. Pringle:

Q. Vous avez un état ici—un état condensé que vous feriez aussi bien de déposer au dossier, je crois. Il indique le roulement du blé et de l'avoine pour chacune des périodes de 1913-14 jusqu'à 1917-18; il démontre votre capital versé à chacune de ces périodes et indique de plus votre compte de tout repos, vos profits d'affaires, les dividendes accumulés sur le placement, les taxes d'affaires que vous avez payées en 1914, jusqu'à 1917, excepté qu'en 1917 cette taxe était estimée à cent trente mille dollars?—R. Oui, mais je sais que c'est juste, parce que nous pouvons faire l'estimation jusqu'au dernier cent. Ce sont quelques-uns des chiffres que j'ai pris moi-même, plutôt que d'attendre pour le bordereau.

Q. Puis, il indique vos dividendes aux actionnaires pendant cette période. Il y a une année pendant laquelle vous n'avez pas, évidemment, payé de dividende?—R. Oui, nous en avons payé, mais je ne suis pas certain du chiffre de ce dividende pour cette année-là ,mais je regardais le bordereau depuis que je suis arrivé ici....

Q. C'était en dix-neuf cent quatorze et quinze, vous avez payé un dividende de vingt-cinq pour cent; en 1913-14 vous avez payé 12 pour cent et à toutes les autres

[M. W. R. Bawlf.]

années, douze pour cent, à l'exception de 1914-15 qui ne figure pas au bordereau, mais vous avez dit que vous avez payé un dividende en cette année-là?—R. Oui, nous en avons payé à chaque année depuis que nous sommes en affaires.

M. Reid:

Q. J'aimerais à revenir à cette question de patente pour un élévateur public de tête de ligne. Je ne sais si vous ne pourriez pas nous donner d'autres renseignements à ce sujet.

M. Pringle:

Q. Dites-nous ce que vous pouvez au sujet de la patente pour les élévateurs publics de tête de ligne?

M. Reid:

Q. Est-ce qu'un élévateur public a le droit d'être converti en élévateur privé?—R. (Interrompant): Je crois qu'il en a le droit.

M. Pringle:

Q. Pourrait-on dire à une compagnie, "Maintenant, vous nous demandez une patente; nous vous donnerons une patente, mais elle doit durer toute l'année, nous ne vous permettrons pas de revenir en quelques mois à un élévateur privé"?—R. Oui, ils ont ce pouvoir.

Q. Ils peuvent user de leur discrétion quant à permettre ou non à un élévateur public d'être converti en élévateur privé?—R. Oui, ils peuvent agir comme ils l'entendent.

Les gens qui font une demande, nous dirons en ce cas-ci, au mois de septembre, font une demande pour une patente privée.

Je pourrais dire ici que nous sommes au courant des "ventes sur échantillons" tel que la chose se pratique pour les marchandises passant par Winnipeg et Fort-William, et un bon nombre des élévateurs public de tête de ligne redeviennent privés parce que les propriétaires peuvent mélanger le grain. A Minneapolis, tout est montré par échantillons. Les inspecteurs en déterminent alors la qualité et le grain se vend d'après un système d'échantillonnage. Dans notre commerce, c'est tout de l'inspection. C'est le caractère principal de notre système d'affaires. Cela s'applique à Duluth et à Chicago. Au Canada, ce système n'existe pas encore. Il y a une loi dans les Statuts comportant la vente d'après l'échantillonnage, mais le fait de fixer les prix peut changer cela. Si vous fixez le prix à deux dollars et vingt-quatre cents et qu'un homme qui voit les échantillons désire payer deux dollars et vingt-six cents, il viole la loi.

Q. Nul ne peut le vendre à moins?—R. Oui, mais personne ne peut le vendre plus cher.

Q. Cela est une question discutable aux Etats-Unis?—R. Mais, sous notre propre régime....

Q. (Interrompant): Aux Etats-Unis, c'est discutable?—R. Oui, c'est le maximum.

Q. Quelques-uns prétendent que c'est le maximum et d'autres disent que ce ne l'est pas, mais le fait demeure que des prix plus élevés sont payés. Ils ont payé jusqu'à quarante cents de plus par boisseau. Je pourrais dire qu'ils ont acheté du blé de nous, cette année.

Q. Que le paieraient-ils?—R. Ils ont payé des prix divers.

Q. Plus de deux dollars et vingt-six cents?—R. Oui.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. Au delà, dans tous les cas, des prix fixés par les divers gouvernements?—R. Ils ont acheté du blé de nous. Comme vous le savez, nous avions ici un surplus et personne n'en voulait. On n'en voulait pas en Angleterre, et les commandes de farine ne rentraient pas, et il nous fallait vendre une grande quantité de notre blé que nous ne pouvions pas expédier en Europe et personne ne voulait en acheter, et nous avons dû vendre un peu de blé de qualité supérieure pour aller avec celui de qualité inférieure. Nous l'avons vendu pour le gouvernement du Dominion, et il a pris le blé à un prix fixe, et nous lui avons donné tel qu'il était. Vous le verrez dans notre compte avec le bureau des surveillants.

M. Davidson:

Q. Existe-t-il des objections à ce qu'une compagnie exploitant un élévateur d'un caractère privé pendant, disons, un mois, l'exploite ensuite comme un élévateur public?—R. Non. Pas tant qu'il y a du grain dedans. Lorsque les gens se font donner une patente pour l'exploitation d'un élévateur privé de tête de ligne et qu'ils sont rendus au 1er septembre, et que l'élévateur a été vidé, la question se présente alors à leur esprit, "Ne pourrions-nous pas nous transformer en élévateur public de tête de ligne, parce que nous ne pouvons pas faire charger notre blé sur la voie ferrée, et l'intérêt sur le blé mangerait les profits". L'intérêt sur du blé à deux dollars et vingt-quatre cents est joliment élevé, pour trois ou quatre jours, mais règle générale il n'y a pas eu possibilité de transformer l'un en l'autre au Canada, mais avec des prix qui sont fixés les conditions ont changé. Ordinairement, il vous faut supporter les frais lorsque vous avez un marché. Le blé peut être à un dollar soixante en décembre, et un dollar et soixante-six en mai, mais si un homme payait deux dollars et vingt-quatre cents pour du blé en octobre, et qu'il le garde jusqu'en mai, le coût réel pour le garder jusqu'à ce temps-là ainsi que pour l'emmagasinement à Fort-William, à un cent par mois, est environ de trente cents.

M. Davis:

Q. Vous n'avez pas terminé ce que vous aviez commencé à dire au sujet des ventes d'après l'échantillonnage. Vous étiez pour dire, n'est-ce pas, qu'un marché d'après un système d'échantillonnage était incompatible avec la fixation des prix, et que c'était la raison pour laquelle on en avait retardé l'application ici?—R. Oui. Le bureau des surveillants a dû remettre la chose à plus tard parce qui si vous fixez les pris vous ne pouvez pas avoir un marché ouvert.

M. Stevens:

Q. Si le marché est ouvert, quel en est l'effet?—R. C'est un premier pas vers l'abaissement du coût de la vie. Le blé est le baromètre financier de ce pays et si vous avez un marché ouvert et faites baisser le prix vous réduirez en proportion le coût de la vie.

M. Reid:

Q. Cela veut dire que le prix du blé doit être réduit afin de donner au consommateur du pain à meilleur marché?—R. Oui, mais de combien, je l'ignore.

Q. Quel effet croyez-vous que cela aurait sur la production, si le prix du blé était réduit, disons, de cinquante cents?—R. Jen e srois pas, M. Reid, que cela aurait le moindre effet. Les cultivateurs de l'Ouest du Canada ont tant de terrain, et la seule chose qu'ils puissent faire c'est de cultiver le blé, l'avoine, l'orge ou le lin, et si le gouvernement des Etats-Unis désire subventionner ses cultivateurs dans la proportion de 50 ou 75 cents le boisseau, est-ce une raison pour le cultivateur canadien d'abandonner sa carrière et de quitter sa terre.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. Vous dites que le cultivateur a beaucoup de terrain et tout ce qu'il peut faire c'est de le faire produire. Mais supposons qu'il ne peut pas produire avec profit vous avez vos élévateurs considérables, et si vous ne pouvez pas les exploiter avec profit, vous abandonnerez?—R. Assurément.

Q. Il en sera ainsi pour le cultivateur?—R. En Australie le cultivateur n'obtenait qu'un dollar le boisseau tandis qu'au Canada il obtenait deux dollars et cinq cents. En Australie, les cultivateurs recevaient un dollar et cinq cents de moins que les cultivateurs du Canada.

Q. Je crois que le cultivateur a reçu en moyenne un dollar quatre-vingt?—R. En Australie?

Q. Non, au Canada?—R. Oui, et calculez cela, ainsi que les taux élevés du fret venant de l'Alberta. Si les prix n'étaient pas fixés aux Etats-Unis il ne serait pas question de fixer le prix au Canada. Les cultivateurs ne veulent jamais entendre parler de fixer un prix à moins qu'il ne soit question d'un prix élevé, n'est-ce pas?

Q. Lorsque le prix du blé a été fixé, comment a-t-il été fixé; plus haut ou plus bas?—R. En ce temps-là?

Q. Oui.—R. En dix-neuf cent il était inférieur au prix de l'ancienne récolte, la récolte précédente—je crois que le blé s'était vendu à $3.05.

Q. Et le prix a été fixé à $2.24?—R. Oui. D'un autre côté il a été fixé et nous devions avoir le pouvoir—c'était inutile de fixer le prix si nous ne pouvions le vendre.

Q. Et il y a eu de jolies protestations de la part des cultivateurs?—R. Oui. Je prétends que la plus grosse erreur que vous puissiez commettre au sujet d'aucune denrée quelconque c'est de fixer le prix, et que le cultivateur a droit à plus d'argent en temps de guerre à cause de l'augmentation ordinaire du coût de la production. Cela ne fait que lui donner une compensation de moyenne pour les prix inférieurs qu'il a eus durant les autres années. Je concéderai qu'il a fait du bel argent en 1916 et 1917.

M. Davis:

Q. Je crois que ce que M. Reid a réellement dans l'esprit est ceci: Que le fait de fixer les prix donne une chance égale au pauvre comme au riche. Est-ce qu'il n'en serait pas ainsi?—R. En ce temps-là, oui. C'était un arrangement profitable également aux deux; le consommateur y trouvait son profit et le cultivateur était traité raisonnablement.

Q. Ensuite le marché des denrées mettra probablement l'homme qui est forcé de mettre son blé sur le marché dans une situation désavantageuse.—R. Oui, mais telle que je vois la chose, M. Davis, tout ceci me porte à croire qu'il y a trop de cultivateurs qui mettent sur le marché tout leur blé à la fois.

M. Reid:

Q. Il y a une raison à cela, M. Bawlf, mais ne croyez-vous pas que le fait de fixer les prix a pour effet de mettre à la portée du consommateur du pain à meilleur marché que s'ils n'étaient pas fixés?—Oui, en temps de guerre d'une manière générale, mais je crois aussi que si une autre question est posée—la question s'en vient relativement à l'ouverture du marché de grains. J'ai compris qu'une commission doit être nommée elle n'interviendra pas avec le prix du blé parce que c'est une denrée qui monte ou baisse selon l'offre et la demande. Le consommateur croit que les prix ont été fixés artificiellement parce que les Etats-Unis donnent au cultivateur $2.25. Avec le renchérissement du coût de la main-d'œuvre les cultivateurs de l'Ouest ne jouissent que des marchés ordinaires. Pendant les trois dernières années nous n'avons pas eu la moitié autant de blé que nous en avons eu en 1915 et 1916. Par conséquent, nous ne faisons réellement pas de progrès, à cause des mauvaises récoltes, et le reste.

Q. La végétation par les provinces a été mauvaise récemment?—R. Oui, le cultivateur a encore ce désavantage. Si le cultivateur pouvait obtenir plus par boisseau il

n'aurait pas besoin d'une si grosse récolte, mais il n'a rien eu de cela depuis les deux dernières années.

Q. Que pensez-vous du marché d'après l'échantillonnage, comment cela fonctionnerait-il?—R. Je crois que le marché d'après l'échantillonnage fonctionnerait très bien une fois qu'on l'adopterait.

Q. Où se ferait la plus grosse partie des achats si vous aviez un marché sur échantillons?—R. Je vous répondrais que la plupart des acheteurs auraient à voir les échantillons à Montréal ou à New-York. Pour acheter le grain sur échantillons nous nous attendrions à expédier le grain à Buffalo ou à quelque autre endroit, et envoyer des échantillons à tous les acheteurs, et une fois que nous saurions ce qu'ils voudront payer pour cette qualité de blé nous agirions d'après cela pour le reste de l'année, mais il y en aura encore une grande quantité qui sera classifiée de la manière ordinaire et la récolte de qualité supérieure sera classifiée, même si nous avions un marché d'après l'échantillonnage.

Q. Au sujet de l'élévateur de l'intérieur, ce n'est pas tous les cultivateurs qui ont un plein wagon de grain ou de blé à vendre?—R. Non.

Q. Qu'allez-vous faire? Allez-vous mélanger son blé si vos ventes se font d'après les échantillons?—R. Non. Si un homme veut faire mettre son blé dans un compartiment spécial, vous devez le conserver séparément, ou vous pouvez lui donner un certain prix et en faire ce que vous voudrez.

Q. Je crois que les achats sur échantillons se feraient en majeure partie à l'élévateur de l'intérieur?—R. Oui.

Q. J'ignore si les hommes qui aujourd'hui dirigent nos éllévateurs de l'intérieur sont des acheteurs de blé?—R. Ils le sont tous.

Q. Je ne crois pas qu'ils le soient?—R. Bien des hommes sont partis à cause de la guerre.

Q. Mais même avant en achetant sous le régime actuel—c'est-à-dire le marché d'après l'inspection—il envoie son blé de l'avant. Le wagon est inspecté, et il importe peu comment on en dispose, mais en vendant sur le marché d'après l'échantillonnage, si le cultivateur désire expédier une partie seulement d'un wagon de blé, la seule chose qu'il puisse faire c'est de vendre à l'élévateur de l'intérieur, et je ne crois pas que nous ayions assez d'hommes au pays qui soient bons juges du blé?—R. C'est difficile de les avoir. Nous sommes dans le moment à donner dans nos élévateurs une formation à quelques soldats revenus. Nous avons des arrangements particuliers, et nous les plaçons à l'élévateur; nous préparions ainsi environ 65 hommes pour ce genre d'affaires, mais l'automne venu pas un d'entre eux ne voulut rester. Ils ont tous décidé de rester à Winnipeg.

M. Pringle:

Q. Pas un ne voulut rester au travail?—R. Non.

M. Davis:

Q. Avez-vous étudié le problème du transport cette année. L'on me dit que environ les deux tiers de notre blé passent par les ports américains?—R. Oui.

Q. Vu que le blé américain sera rendu sur le marché le premier, quel en sera l'effet probable sur notre blé?—R. Je fais partie du Conseil de la Bourse du Grain, et je suis membre du bureau des surveillants, et nous avons recommandé au Gouvernement de permettre au grain des Etats-Unis de passer par nos ports jusqu'au 1er septembre pourvu qu'il y ait assez de navires pour mettre ce blé en mer, afin que, lorsque nore blé commencera à rentrer, on pourra en disposer, et le mouvement de notre blé se fera cette année à une époque plus avancée que je n'ai jamais connue. Je crois que nous aurons du blé nouveau très à bonne heure. L'idée est que nous aurons des

[M. W. R. Bawlf.]

navires pour notre propre blé. Nous voulons avoir l'assurance d'un tonnage océanique suffisant pour prendre soin du blé canadien quand il descend, mais en attendant nous n'avons aucune objection à voir les Américains expédier leur grain à condition qu'ils aient le tonnage voulu pour le transporter.

M. Reid:

Q. Vous voulez avoir la voie libre au moment de la descente du grain de l'Ouest. Quel sera l'effet, croyez-vous, des taux excessifs en vigueur de Fort-William à Montréal sur notre récolte de blé?—R. Des taux excessifs?

Q. Qui, à peu près 12 ou 13 cents?—R. Vous voulez parler de l'effet sur le prix?

Q. Oui.—R. J'ai eu l'idée que les taux sur les lacs baisseraient une fois que le mouvement aurait commencé.

Q. En d'autres mots, je crois que vous reconnaîtrez avec moi que le prix du blé va baisser?—R. Oui, mais pas tant qu'on pense. Le monde croit qu'il va baisser à rien.

Q. L'on me dit que dans les vieux pays ils ont un pain de neuf pennies?—R. Oui.

Q. A combien doit se vendre notre blé à Liverpool pour produire ce pain de neuf pennies?—R. Il faudra qu'il se vende à $1.80, livré.

Q. Combien cela rapportera-t-il au cultivateur à Fort-William?—R. En prenant ce prix-là comme base, nous avons calculé que le prix du blé serait environ $1.60 à Fort-William.

M. Pringle: Je ne croyais pas qu'il serait aussi élevé.

M. Reid:

Q. Il faudra le faire descendre en bas des lacs. Pour le transport à travers l'Atlantique, de Montréal à Liverpool, le coût sera de 60 cents. Cela en fera un blé joliment cher?—R. Cela représente un cent la livre. Je ne crois pas qu'il en coûte cela. Ce blé deviendrait très dispendieux.

Q. C'est le taux en vigueur aujourd'hui, un cent la livre. M. Black nous l'a dit, —c'est le taux de Montréal à Liverpool?—R. Nous faisions des calculs, l'autre jour, au sujet de l'échange, et j'étais sous l'impresssion que les taux de fret avaient baissé à environ 30 cents le boisseau et nous calculions qu'ils baisseraient autour de 25.

M. Davis:

Q. Par cent livres?—R. Non, tout se calcule par boisseau, mais afin de donner le pain à neuf pennies le gouvernement a assumé une perte d'un dollor par boisseau de blé.

Q. La marge est considérable?—R. Oui, mais je compte que les taux de fret vont baisser.

M. Pringle:

Q. Comment sont déterminés les taux de fret sur les lacs?—R. Ils montent ou baissent exactement comme un baromètre. J'ai vu des années que nous pouvions expédier de l'avoine à Buffalo, en quantités, à un cent le boisseau.

Q. Que pensez-vous de fixer les taux?—R. Les taux ont été fixés en même temps que le prix du blé. C'est très bien de fixer le taux, pourvu que le montant en soit raisonnable.

M. Reid:

Q. Que pensez-vous de la question de mettre le tonnage des lacs sous l'autorité de la Commission des chemins de fer?—R. Je ne sais pas. Je crois que la Commission des chemins de fer en a plein les mains de s'occuper des chemins de fer.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. Bien, ou d'une commission semblable?—R. J'ai toujours cru qu'il fallait donner une latitude entière quand il s'agit du marché des grains.

M. Pringle:

Q. Est-ce qu'un voiturier des lacs n'est pas une utilité publique autant qu'une voie ferrée?—R. On ne l'a pas considéré ainsi à la Inter-State Commerce Commission. Il n'y a pas de différence si le chemin de fer Pacifique-Canadien transporte le blé à Fort-William et l'expédie par navire de cet endroit, ou s'il le transporte tout d'un trait par rail, pourvu qu'il obtienne le taux.

M. Reid:

Q. Quelques-uns de ces navires appartiennent à la compagnie?—R. Je ne sais pas.

Q. Si les taux pour le transport océanique ne baissent pas, et si les taux sur les lacs ne baissent pas, quel sera l'effet sur le blé au Canada?—R. Eh bien, vous avez ce fait: Les Etats-Unis vont demander $2.26 pour le blé, s'ils peuvent l'obtenir, et en outre les frais réguliers pour le transporter. M. Barnes fera tous les efforts pour avoir le plus possible pour son blé. Il va chercher à maintenir le prix élevé. Notre blé commande toujours un prix meilleur que le blé américain, et il n'y a aucune raison au monde qui nous empêche d'avoir le même prix ou davantage. Le surplus du blé américain est exporté. M. Barnes exporte son surplus de blé en Europe. Nous ne savons pas quel sera le prix qu'il en obtiendra, mais naturellement, il cherchera à obtenir le plus possible, et le plus il tente d'obtenir et le plus haut il maintient son prix, plus les exportateurs devront payer pour notre récolte. C'est pourquoi il est nécessaire de faire sortir notre récolte en juillet, sans restriction, afin qu'on puisse l'offrir à l'Europe, pour l'expédier en août et septembre, à l'époque que le blé américain y est offert en vente. Les Etats-Unis ont moins de blé à expédier en août et septembre. Notre blé a toujours été en meilleure demande que tout autre blé de l'univers, une fois qu'il a été expédié, mais pour déterminer le mouvement du blé au bon moment, nos ventes de blé commencent en juillet et août, et les ventes continuent tout le temps. Nous ne savons pas qui vend le blé, à l'option, mais il y a quelqu'un qui désire le vendre. Nous nous tournons de côté et achetons les futurs, ou l'exportateur le fait, et il se tourne vers l'Europe et lui offre telle quantité de blé. Ensuite il échange ses futurs pour le blé au comptant quand il rentre.

M. Pringle:

Q. Le plus tôt cette question sera réglée concernant les prix ou le marché ouvert, le mieux ce sera?—R. Le marché ouvert sans restrictions pour le blé est la méthode logique. C'est la méthode qui était en vigueur à venir jusqu'au moment de la guerre.

M. Reid: Je suis sous l'impression que si le blé tombe à $1.50, ou plus bas, le résultat en sera très sérieux dans l'Ouest. Plusieurs cultivateurs se sont lancés et ont acheté des terres à un prix très élevé.

Le témoin: Oui.

M. Reid:

Q. Et ils ont acheté des machines et ont fait de très fortes dépenses, et je suis certain qu'ils ne peuvent pas produire du blé à $1.50?—R. Je ne crois pas que le blé baisse à $1.50. Je crois qu'il pourra atteindre $1.75 pendant une journée ou deux.

Q. Le cultivateur qui a suivi son chemin avec prudence et n'a pas pris plus de terrain, s'il n'a pas beaucoup d'obligations à rencontrer, va passer à travers?—R. Si les prix n'étaient pas fixés aux Etats-Unis, le marché serait ouvert, et vous auriez cette quantité énorme de blé américain qui nous arriverait.

Q. Après tout, John Bull est le meilleur client du monde?—R. Oui.

[M. W. R. Bawlf.]

Q. Et il achète ce qu'il y a de mieux et est toujours prêt à faire des affaires?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. Il ne joue pas au favori?—R. Non.

Le comité s'ajourne.

MERCREDI, le 2 juillet 1919.

Le comité spécial chargé de s'enquérir des prix demandés pour les substances alimentaires, etc., s'est réuni à 11 heures du matin sous la présidence de M. Stevens, vice-président.

Membres présents.—MM. Davidson, Davies Douglas (Strathcona), Fielding, Nesbitt, Nicholson (président), Stevens (vice-président), Sutherland et Vien, et M. Pringle, C.R., agissant en qualité de conseiller.

JOHN I. MACFARLANE est appelé, assermenté et interrogé.

M. Pringle:

Q. Vous êtes attaché à l'*Alberta Grain Co., Limited*?—R. Oui

Q. Quelle est votre position officielle?—R. Je suis président et directeur-gérant.

Q. Quand votre compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. Dans l'automne de 1912, en vertu d'une charte fédérale.

Q. Quels en furent les premiers constituants?—R. Vous voulez dire les premiers directeurs?

Q. Je veux dire les directeurs provisoires, à l'époque de la constitution en corporation?—R. J'ai apporté ici le registre des procès-verbaux contenant toutes les délibérations des assemblées depuis la première réunion. Les premiers constituants furent John Black, John Burling Roberts, Daniel Lee Redman, Edward William Robinson, George Allford.

M. Nesbitt:

Q. C'était là le bureau des avocats?—R. Oui.

M. Pringle:

Q. C'est le procès-verbal de votre première assemblée tenue au bureau de MM. Lougheed, Bennett, McLaws & Co., à Calgary, le 30 septembre 1912. Vos lettres patentes ont été émises dans ce temps-là, et c'était là votre assemblée d'organisation? —R. Je le suppose. Je n'étais pas présent.

Q. Alors, les cinq directeurs furent élus à cette assemblée, John Black, John Burlong Roberts, Daniel Lee Redman, Edward William Robinson et George Allford. Je suppose que ces directeurs ont été changés de temps à autre?—R. Oui. Nos directeurs, après que je fusse arrivé là, ont été Nicolas Bawlf, président; moi-même vice-président et directeur-gérant, et P. Burns, un ami de M. Nicolas Bawlf, directeur.

Q. C'est-à-dire P. Burns, de Calgary?—R. Oui, éleveur de bétail; R. B. Bennett, directeur, représentant les actionnaires en Europe, et B. R. Ker, de la Backman, Ker, Milling Co.

Q. Sont-ce là les directeurs actuels?—R. Non.

Q. Quels sont les directeurs actuels?—R. Depuis la mort de M. Bawlf, en 1915, j'ai été président et directeur-gérant, M. R. B. Bennett est vice-président et directeur, M. P. Burns est toujours directeur, M. S. G. Wark est directeur-gérant à Winnipeg, et Charles M. Hall est notre asssistant directeur à Calgary.

Q. Est-ce là le conseil actuel?—R. Oui, c'est là notre conseil actuel.

[M. John I. McFarland.]

Q. Quel a été votre capital-actions primitif?—R. Notre capital-actions primitif a été $2,650,000—le capital-actions autorisé est 3 millions—$1,500,000 d'actions ordinaires et $1,500,000 d'actions privilégiées.

Q. Capital autorisé, $1,500,000 actions ordinaires et $1,500,000 actions privilégiées? —R. Cumulatives privilégiées.

Q. Portant quel taux d'intérêt?—R. Sept pour cent.

Q. Combien de ce capital a-t-il été souscrit et payé?—R. Il a été souscrit et payé $1,250,000 actions privilégiées et $1,400,000 actions ordinaires.

Q. Ces paiements ont-ils été faits?—R. En entier. Les seules actions ordinaires qui aient été vendues par la compagnie furent pour $300,000, vendues à M. R. B. Bennett.

Q. Ce ne pouvaient pas être là des actions ordinaires, parce que vous aviez $1,250,000?—R. Mille cinq cents parts d'actions ordinaires et mille cinq cents parts d'actions privilégiées, soit trois cents mille, ainsi qu'il apparaît à la page 43.

Q. Il est donné lecture d'une demande de M. R. B. Bennett, C. R., pour l'achat de 1,500 parts privilégiées dûment payées et 1,500 parts ordinaires dûment payées et 1,500 parts ordinaires dûment payées du capital-actions de la compagnie au pair, avec chèque inclus de $300,000 pour le paiement.

"Sur motion, la demande de M. Richard B. Bennett d'acheter lesdites parts du capital-actions de la compagnie a été acordée et il fut dûment résolu que 1,500 parts cumulatives privilégiées dûment payées et 1,500 parts ordinaires dûment payées du capital-actions de la compagnie fussent émises au nom de Richard B. Bennett, de la cité de Calgary, Alberta."

Q. Cela a-t-il été acheté pour lui-même, en sa propre capacité individuelle, ou comme mandataire pour des actionnaires d'Angleterre?—R. Je l'ignore.

Q. Ce n'est pas important. Avez-vous les rapports annuels?—R. C'est là le premier rapport publié en 1913.

M. FIELDING: A-t-il dit que le stock avait été souscrit et payé au pair?

M. PRINGLE: Oui, souscrit et payé au pair, et M. Bennett envoyait son chèque pour $300,000, ainsi que le démontre le procès-verbal, en paiement de l'achat des actions.

M. Fielding:

Q. Les deux catégories d'actions furent émises en même temps et payées au pair argent comptant?—R. Ce sont là les seules actions dont j'aie connaissance, les actions que la compagnie elle-même a vendues.

Q. La souscription originale?—R. Les propriétés furent payées en actions.

Q. L'alinéa suivant explique cela. Voici ce qu'on lit:

"Le secrétaire donne lecture d'une communication de l'*Alliance Trust Co., Limited,* offrant de payer à la compagnie $24,500 argent comptant et de transférer à la compagnie certaines propriétés qui y sont mentionnées, y compris tous les élévateurs de la *Globe Elevator Co., Limited,* de l'*Alberta Pacific Elevator Co., Limited,* de la *West Coast Grain Co., Limited* et de l'*Alberta Grain Co., Limited,* à condition qu'il serait fait une émission à la *Trust Company* de 11,000 actions cumulatives privilégiées entièrement payées, et de 12,495 actions ordinaires entièrement payées dans le capital-actions de la compagnie."

"Sur motion, l'offre de l'*Alliance Trust Co., Limited,* fut acceptée, et il fut unanimement résolu que sur paiement de $24,000 en argent et l'attribution à la compagnie par les instruments de transport voulus du titre des biens mentionnés dans la communication de la *Trust Company,* il soit délivré à l'*Alliance Trust Co., Limited,* 11,000 actions cumulatives privilégiées entièrement payées et 12,495 actions ordinaires entièrement payées dans le capital-actions de la compagnie."

[M. John I. McFarland.]

Q. Quel a été le nombre total des actions privilégiées?—R. Un million deux cent cinquante mille.

Q. Au pair?—R. Oui.

On continue la lecture du procès-verbal:

"Le secrétaire reçut instruction de donner avis d'une assemblée d'actionnaires devant être tenue au bureau de MM. Lougheed, Bennett, McLaws et Co., à Calgary, le lundi, septième jour d'octobre 1912, à dix heures du matin, à moins que par consentement une assemblée des actionnaires de la compagnie pût être tenue plus tôt, aux fins de sanctionner, ratifier et approuver, etc., etc."

Q. Voici la lettre dont il est question ici, et le secrétaire en donne communication:

Q. Lettre en date du 30 septembre 1912, de l'*Alliance Trust Co.*, à l'*Alberta Pacific Grain Co., Limited*:—

Chers messieurs,—Nous avons acquis et par les présentes vous offrons en vente les biens suivants, meubles, immeubles et mélangés, ci-devant appartenant à la *Globe Elevator Co., Limited.*

Puis suit une liste des biens?—R. C'est là la *Terminal Elevator*, à Calgary.

Q. Puis la lettre dit encore:—

"Les biens suivants, meubles, immeubles et mélangés, ci-devant appartenant à l'*Alberta Pacific Elevator Co., Limited*, baux de la compagnie Pacifique-Canadien d'emplacements d'élévateurs situés sur le droit de parcours de ladite compagnie de chemin de fer aux stations suivantes:"

Il y a ensuite une liste des biens et des baux, et la lettre continue:—

"Ainsi que des élévateurs à grains situés sur chacun desdits emplacements respectifs d'élévateurs.

b) Baux de l'*Alberta Railway & Irrigation Co.*, d'élévateurs situés sur droit de parcours de ladite compagnie de chemin de fer, à ou près les stations suivantes:—Cardstone, Magrath, Raley, Spring Coulee, Warner. Ainsi que les élévateurs à grains situés sur chacun desdits emplacements respectifs d'élévateurs."

Q. Il y a aussi nombre d'autres biens, tous énumérés et clairement énoncés dans cette lettre du 30 septembre. Alors, je dois comprendre qu'au lieu que ce stock ait été émis et vendu pour argent comptant, il fut transféré à l'*Alliance Trust Co., Limited*, de Calgary, un certain nombre de parts en échange du transfert à la compagnie de ces biens qu'ils contrôlaient?—R. Cela est exact.

Q. Et cela absorbe pour ainsi dire vos actions ordinaires et privilégiées, à l'exception de ce qui fut vendu à R. B. Bennett?—R. Et à l'exception de tout ce qui n'a pas encore été vendu.

M. Nesbitt: Et cela couvre pour ainsi dire toute votre émission.

M. Pringle:

Q. Ce que vous avez transféré à l'*Alliance Trust Co., Limited*, et à R. B. Bennett, couvre pour ainsi dire toutes les actions émises, tant ordinaires que privilégiées?—R. Oui, sauf les cinq parts délivrées aux premiers directeurs, et ces parts furent aussi versées à la compagnie.

Q. Cinq parts représentant $500 payées aux premiers directeurs, et ces parts furent payées argent comptant?—R. Oui.

L'hon. M. Fielding:

Q. Si ces parts furent toutes délivrées, sauf cinq, à l'*Alliance Trust Co.*, comment ces messieurs pouvaient-ils avoir qualité pour faire partie du conseil?—R. De quels messieurs voulez-vous parler?

[M. John I. McFarland.]

Q. Vous nous avez donné une liste de ceux qui ont été directeurs.

M. Pringle:

Q. Je suppose que les cinq parts leur donnaient qualité pour cela?—R. Oui.

Q. C'est là l'idée?—R. Oui. Ce sont là les noms des cinq premiers que M. Pringle nous a indiqués comme premiers directeurs.

M. Nesbitt:

Q. Alors, les autres directeurs ne pouvaient avoir qualité qu'en possédant une certaine quantité d'actions?—R. Oui, c'est-à-dire Bawlf, Burns, Bennett et moi-même.

M. Fielding:

Q. Il leur fallait obtenir leurs parts d'un actionnaire?—R. Oui.

Q. Ces parts ne furent pas émises par la compagnie?—R. Non.

Q. Il leur fallait les obtenir de l'*Alliance Trust Co.*, ou d'une autre compagnie? R. Non.

Q. L'*Alliance Trust Co.* était une compagnie britannique n'est-ce pas?—R. Non pas, c'était une compagnie canadienne, avec bureau à Calgary.

Q. Est-ce qu'il n'y avait pas une certaine *Alliance Trust Co.* en Angleterre?—R. Je ne pourrais pas dire.

L'hon. M. FIELDING: Dans tous les cas, cela n'est pas important.

M. Pringle:

Q. Eh bien, voyons, l'*Alliance Trust Co.* ayant acquis la propriété de ces parts, versa $24,500 en argent et obtint $11,000 d'actions privilégiées entièrement payées, et $12,495 d'actions ordinaires. Maintenant, savez-vous ce qu'ils firent avec tout cela? —R. L'*Alliance Trust?*

Q. Oui.—R. Ils vendirent ce stock ou ils en disposèrent d'une manière quelconque, car maintenant, ils ne possèdent plus qu'un petit nombre d'actions.

Q. Savez-vous—je supose que votre déposition va nous indiquer où toutes ces actions ont fini par arriver?—R. J'ai une liste des actionnaires.

Q. Voulez-vous me passer cette liste?—R. Mais les montants que chacun possède ne sont pas mentionnés sur la liste; c'est là la liste vérifiée de nos actionnaires l'année dernière (le document est produit et communiqué).

Q. Alors, on peut dire que, d'une manière générale, les actions que l'*Alliance Trust Co., Limited,* a obtenues pour le transfert des biens indiqués dans la lettre du 30 septembre 1912, ont pour ainsi dire été cédées par eux?—R. Oui.

Q. Et ils ne possèdent plus maintenant, vous dites, que quelque cinq cents parts? —R. Quelques actions tout au plus, je ne saurais dire au juste le chiffre.

Q. Et la liste que vous avez communiquée au comité indique quels sont les actionnaires actuels de la compagnie?—R. Exactement.

Q. Cette liste porte la date du 23 novembre 1918, et est supposée être une liste d'actionnaires de l'*Alberta Pacific Grain Co., Limited*, à cette date-là. Maintenant, je vois que ces actionnaires paraissent être répandus par tout le Canada, avec un grand nombre en Angleterre et quelques-uns aux Etats-Unis, à Brooklyn, New-York et autres endroits?—R. Exactement, quelques actions ont été vendues par là l'année dernière.

Q. Pouvez-vous nous dire quel est le prix de marché de ces actions dans le moment actuel?—R. Tout ce que je sais, c'est que ces actions qui ont été vendues aux Etats-Unis l'automne dernier, ou l'année dernière, l'ont été, je crois, à quelque chose comme $180 ou $200.

[M. John I. McFarland.]

L'hon. M. Fielding:

Q. Ces actions étaient-elles ordinaires ou privilégiées?—R. Ordinaires.

M. Pringle:

Q. Où se trouvent le plus grand nombre de vos actions privilégiées dans le moment actuel? Sont-elles distribuées un peu partout?—R. Oui, un peu partout.

Q. Je vois que vous avez des actionnaires ici à Ottawa, à Montréal, dans le Nouveau-Brunswick, à Toronto, à Victoria, C.B., à Edimbourg, Ecosse, aux Iles de la Madeleine, à Chicago, à Bridgeport, Conn., à Trinidad, à Philadelphie?—R. Je crois qu'il y a 356 actionnaires sur cette liste.

Q. Vous avez des actionnaires dans le Surrey et le Lancashire, en Angleterre, dans la Nouvelle-Ecosse, c'est-à-dire que d'une manière générale, vos actions sont assez bien distribuées par tout le pays?—R. Parfaitement, par toute l'Amérique du Nord et en Grande-Bretagne.

Q. Oui, tout cela est assez bien distribué, et je vois que vous avez des actionnaires à Trinidad, à Bristol, Angleterre, à New-York, à New-Haven, Conn., à Sheffiied, Bournemouth, Anglesea, en Angleterre, à Amherst, Nouvelle-Ecosse, à Kilkenny, Irlande, et vous avez maintenant combien d'actionnaires?—R. Il y en a 356 sur cette liste, je crois.

Q. Le présent relevé indique 356 actionnaires. Et vous dites que la valeur de marché, autant que vous avez pu vous assurer par les prix obtenus pour les actions, a été de quelque chose comme $180 pour actions ordinaires?—R. On m'a dit que cela c'était vendu à $180 ou $200.

Q. Nous allons maintenant examiner ces relevés financiers?—R. Oui.

Q. Est-ce l'*Alliance Trust Company* qui est toujours votre agence de transfert?—R. Non, c'est maintenant la *Montreal Trust Company,* et notre régistratrice est la *Montreal Safety Deposit Company.*

Q. Vous communiquez au comité le premier rapport annuel pour l'exercice expirant le 15 août 1913, c'est-à-dire la première année de vos opérations?—R. Oui.

Q. Et je vois que vous avez eu un profit net de $322,326.91, et que sur le profit net vous avez payé, cette année-là, deux dividendes semi-annuels au taux de 7 pour 100 par année sur une émission de $11,250 d'actions cumulatives privilégiées de la compagnie entièrement payées; qu'il a été distribué pour le premier dividende $40,-272, et pour le second dividende $48,750; vous avez transféré au compte remplacement et réserve $12,500 afin de pourvoir à une dépréciation extraordinaire, et sur le reliquat des profits nets vous avez déclaré un dividende sur les 14,000 actions ordinaires émises et entièrement payées de la compagnie de $2 par action payable le 15 octobre suivant aux actionnaires enregistrés le 15 août 1913, ce qui fait une distribution de $28,000 et laisse un surplus de $197,082.91, qui a été reporté à l'année suivante au crédit du compte profits et pertes. Ce relevé donne un bilan général et indique le compte profits et pertes; les profits nets, pour l'exercice expirant le 15 août 1913 s'élèvent à $322,-326.91, moins les dividendes sur actions privilégiées $84,024, moins les dividendes sur actions ordinaires $28,000, moins le compte transféré à $12,500, soit un total de $124,524, et laissant à reporter une balance de $197,802.91. Ce relevé me parait avoir été vérifié et certifié par George A. Touche & Company, auditeurs, de Vancouver?—R. Londres, Angleterre. Je dois dire que nous avons choisi George A. Touche & Company pour nos auditeurs parce qu'ils sont très favorablement connus en Europe, et nous avons cru que cela contribuerait à accroître le prestige de la compagnie parmi les actionnaires.

M. Nesbitt:

Q. Est-ce qu'ils exercent leur profession en ce pays aussi?—R. Oui, ils ont des bureaux dans les villes les plus importantes.

M. Pringle:

Q. Je vois que la première année vous avez fait un placement de $10,000 dans la *Fort William Elevator Company*?—R. Oui.

Q. Qu'avez-vous obtenu pour cela?—R. Des actions dans cette compagnie. M. Bawlf a transféré alors au delà de 100 actions dans cette compagnie, je crois.

Q. Avez-vous un relevé pour 1914?—R. Oui (le document est produit).

Q. Le relevé annuel pour l'année expirant le 15 août 1914, que vous produisez, montre des profits nets pour l'année de $459,819.53, ce qui donne $657,622.44 en reportant une balance au crédit le 15 août 1913 de $197,802.91. Vous avez distribué $87,500 en dividendes sur actions privilégiées au taux de 7 pour cent; vous avez payé un dividende sur actions ordinaires à 4 pour 100 avec boni de 1 pour 100, ce qui fait un total de $70,000, et vous avez transféré au compte remplacement réserve $187,500, ce qui laisse une balance de $312,622.44, que vous avez reportée pour cette année-là, et cela est encore certifié par la même compagnie d'auditeurs. Je vois qu'il y a bien plus de détails de vos opérations, parce que cela indique la quantité totale de grain qui est passée dans vos différents élévateurs et je ne vois pas que le pourcentage sur le montant total d'argent employé soit donné.—R. Non, en effet, mais j'ai cela avec moi.

Q. Nous arriverons à cela dans quelques minutes. En attendant, j'aimerais à en finir avec ces relevés généraux annuels. Vous produisez un relevé pour l'année expirant le 15 août 1915, et vos profits nets cette année-là furent $926,260.77, la balance à votre crédit le 15 août 1914 était $312,622.44, ce qui faisait un total de $1,238,-883.21 pour distribution. Vous avez payé le dividende ordinaire sur vos actions privilégiées, soit $87,500, et vous avez payé un dividende sur vos actions ordinaires, No 3, à 5 pour cent avec un boni de 10 pour cent payable le 15 décembre 1915, s'élevant à $210,000, et vous avez transféré au compte remplacement réserve $600,000, soit un total de $897,500. Et vous avez reporté une balance de $341,383.41. Maintenant, pour en arriver précisément à ces chiffres votre compte remplacement réserve se trouvait être avant l'addition de ces $341,383.41...—R. (interrompant) C'est une addition de $600,000.

Q. Oui, alors votre compte remplacement se trouvait être à $800,000 avec l'addition de ces $600,000?—R. Oui.

Q. Cela est exact, n'est-ce pas?—R. C'est exact.

Q. Et vos parts dans la *Fort William Elevator Company* augmentèrent en valeur, et sont indiquées à la valeur de $27,143.70?—R. Non, nous n'avons pas augmenté la valeur inventaire de ces actions, mais nous avons obtenu plus d'actions.

Q. Au lieu d'avoir $10,000 comme auparavant, vous vous êtes assuré la possession de parts dans la *Fort William Elevator Company* jusqu'à la valeur au pair de $33,000, sur lesquelles vous avez mis une évaluation de $27,143.70?—R. Oui.

Q. Donnez-nous votre relevé pour l'année expirant en 1916. Vous produisez un relevé qui est le quatrième rapport annuel de l'*Alberta Pacific Grain Co., Limited*, pour l'année expirant le 15 août 1916. Vos profits nets, cette année-là, furent $898,-360.14. Voyons quel pourcentage vous avez fait sur votre capital-actions. Sur cela il vous faudrait déduire votre dividende privilégié de $87,500?—R. Le pourcentage sur cela a été de 29.

Q. Sur les actions ordinaires? C'est-à-dire pour l'année expirant le 31 août 1916?—R. En 1916. J'ai cela calculé de deux manières. Après déduction de la taxe sur les profits de guerre, cela laissait 16 pour 100.

Q. Je vois que cela est calculé, mais nous verrons à cela dans un instant. Sur ces $898,360.14 et les $341,383.21 qui ont été reportés, soit un total de $1,239,743.35, vous avez payé le dividende ordinaire sur vos actions privilégiées, soit $87,500, et vous avez payé un dividende sur les actions ordinaires, numéros 4, 5, 6 et 7, avec un boni

payable le 15 octobre 1916, de $252,000. Vous n'indiquez pas le taux là-dessus. Quel a été le taux pour cette année?—R. Pour 1915-16?

Q. Oui?—R. Ce fut le taux régulier de 8 et un boni de 10.

Q. Ainsi vous avez payé 18 pour cent cette année-là?—R. Oui.

Q. Puis vous avez transféré $200,000 au compte remplacement réserve, et vous avez payé une taxe profits de guerre pour 1915-16 de $292,155.30, soit un déboursé total de $831,955.30, laissant à reporter $407,788.05.

M. Nesbitt: Combien a-t-il été reporté au remplacement cette année-là?

M. Pringle: $200,000.

M. Pringle:

Q. Votre compte remplacement à la fin de cette année-là s'élevait à $1,000,000, et je vois que vous avez alors fait preuve de générosité et que vous avez contribué cette année-là $14,000 au Fonds Patriotique, à la Croix Rouge et au Fonds de Secours à la Belgique. Après avoir pourvu de façon raisonnable à la dépréciation en ayant égard au montant dépensé pour améliorations et réparations portées au débit des recettes sur les crédits alloués aux directeurs, $200,000 furent portés au compte remplacement réserve, ce qui augmentait ce montant à $1,000,000. Avez-vous augmenté cette année-là vos parts dans la *Fort William Elevator Company*? Rien ne l'indique.—R. Rien ne l'indique, mais autant que je me le rappelle, il n'y a eu aucun changement dans la *Fort William Elevator Company* depuis le dernier rapport à venir à cette date. En réalité, j'en suis tout à fait sûr.

M. Nesbitt: Combien a-t-on reporté là?

M. Pringle: $407,788.05.

M. Pringle:

Q. Voyons maintenant votre autre relevé. Vous produisez le cinquième rapport annuel de l'*Alberta Pacific Grain Company*, pour l'année expirant le 15 août 1917. Votre profit net pour cette année-là paraît avoir été à la hausse?—R. Il a été très élevé cette année-là.

Q. Je suppose que ce fut là l'année la plus prospère dans l'Alberta?—R. C'est l'année où il y eut une congestion de grain dans l'Ouest du Canada par suite du manque de wagons. Ce ne fut que le printemps suivant ou au commencement de l'été que le grain put être mis en mouvement, et le prix monta jusqu'à plus de $3 le boisseau.

Q. Votre profit net a été de $2,173,306.24. Vous aviez déjà reporté $407,788.05, ce qui faisait un total de $2,581,094.29. Vous avez payé là-dessus le dividende ordinaire privilégié de $87,500. Vous avez payé des dividendes de $350,000 sur actions ordinaires. A quel taux cela était-il? Vous devez avoir eu un boni très substantiel cette année-là?—R. Nous avons payé le huit pour cent ordinaire et un boni de dix-huit.

Q. Vingt-six pour cent. Cela n'a absorbé que $364,000. Puis vous aevez transféré au compte remplacement réserve $250,000, ce qui faisait un total pour ce compte de $1,250,000 et cela vous a permis de reporter $748,893.55. Votre actif semble avoir été pour ainsi dire le même, sauf que vous avez augmenté vos parts en obligations de la guerre et actions à $213,565. Voyons maintenant le relevé pour 1918?—R. Notre présente année n'est pas terminée. Ou plutôt elle est terminée; mais nous n'aurons pas le relevé avant un mois ou six semaines.

Q. Vous produisez le sixème rapport annuel de l'*Alberta Pacific Grain Company* pour l'année expirant le 15 août 1918. Vous avez eu un bénéfice net de $1,779,635.35. La balance au crédit le 15 août 1917 a été $748,893.55, soit un total de $2,528,528.90. Vous avez payé le dividende ordinaire privilégié de $87,500, et vous avez payé $462,000

[M. John I. McFarland.]

à vos porteurs d'actions ordinaires. A quel taux cela était-il?—R. Le dividende régulier de 8 pour 100, un boni de dix à la fin des opérations, et un autre boni de $15 à l'éuoque de la campagne entreprise pour les bons de la Victoire.

Q. Cela fut donné en bons de la Victoire?—R. Non, mais nous avons demandé aux actionnaires de mettre leur argent dans les bons de la Victoire, quand nous leur envoyâmes leurs chèques.

Q. C'est-à-dire 33 pour 100?—R. Oui.

Q. Vous avez payé 33 pour 100, et vous avez pu reporter $1,559,729.64, et vous avez aussi porté au compte remplacement réserve et à la réserve, pour revenu et profits de guerre, le 31 décembre, $419,299.26.

Q. Cela vous donne, au compte remplacement réserve?—R. Un million et demi.

Q. Vous avez ajouté au compte remplacement réserve $250,000 sur les $419,299.26, la balance de votre compte étant retenue, car vos auditeurs estimaient qu'il leur faudrait payer la taxe de guerre pour l'année?—R. Oui.

Q. Ainsi vous avez maintenant un compte réserve de un million et demi, et vous avez reporté à 1918 $1,559,729.64. Ces deux montants réunis sont plus que l'émission totale d'actions ordinaires et privilégiées, ou, en d'autres termes, votre émission totale d'actions ordinaires et privilégiées s'élève à $2,650,000. Vous avez un compte réserve de $1,500,00 et vous avez reporté $1,559,729.64, soit un total de $3,059,729. Pouvez-vous donner une idée de 1919?—R. Je ne le puis pas. Nos opérations ne sont pas terminées. L'année a été très mauvaise, et les récoltes ont été médiocres par tout notre territoire.

Q. Vous avez une bonne somme en réserve?—R. C'est pour cela que nous l'avons. Nous habitons un pays très précaire, d'après mon expérience de vingt ans, et je crois que nous allons avoir un déficit. S'il en est ainsi, ce sera peu considérable. Il peut se faire cependant qu'il y ait un bénéfice, je ne pourrais pas dire.

Q. Il y a encore quelques autres relevés?—R. Ces relevés ne diffèrent guère des feuilles d'inventaires.

Q. Vous produisez un bilan, en date du 15 août 1913, montrant une émission d'actions, tant ordinaires que privilégiées, jusqu'à concurrence de $2,650,000, et un compte réserve de $12,500?—R. C'est là une duplication.

Q. Ce que je veux connaître, c'est votre volume d'affaires dans chacune de ces années, la quantité totale de grain qui vous est passée dans les mains?—R. Je n'ai pas cela en boisseaux; j'ai cela en dollars, suivant qu'énoncée dans nos rapports annuels. Je croyais que vous aviez tout cela déjà, mais je crois qu'il manque une année.

Q. Tout cela est-il donné dans votre rapport annuel?—R. Le volume d'affaires est indiqué, sauf pour une année, savoir 1914-15, qui manque. J'ai le volume d'affaires tout calculé ainsi que les dividendes.

Q. En 1912-13, votre volume d'affaires paraît s'être élevé à six millions?—R. Oui.

Q. Vos profits ont été de $322,326.91, soit un pourcentage de 5·3. En 1913-14, votre volume d'affaires a été de sept millions, et vos profits se sont élevés à $459,819.53. Pourcentage, 6·13. En 1914-15, le volume d'affaires manque, les profits s'élèvent à $926,260, et le pourcentage est inconnu. En 1915-16, volume d'affaires 26 millions, profits $898,360.14, moins la taxe de guerre de $292,455.30

M. Nesbitt:

Q. C'est une taxe de guerre pour 1915?—R. Oui, pour 1915-16. Quand la loi fut passée, notre relevé de 1915 était déjà fait, bien avant que nous eûmes fermé nos livres en août, et la loi fut passée et rendue rétroactive, de sorte que nous eûmes encore toute une année.

M. Pringle:

Q. Vos profits nets paraissent avoir été de $605,904.84, après paiement de la taxe de guerre; pourcentage, 2·4...

[M. John I. McFarland.]

M. NESBITT: C'est en plus de la taxe de guerre.

M. PRINGLE: Oui, 1916-17, volume d'affaires 45 millions, profits $217,336.24, équivalant à 4·82, déduisant la taxe de guerre de $1,130,700.74. Vos profits nets furent $1,042,605.50, pourcentage 2·3. En 1917-18, volume d'affaires 54 millions; profits $779,635.35, pourcentage 3·29; en déduisant la taxe de guerre de $169,299.26, vos profits nets furent $1,610,336.09; taxe de guerre $169,299.26.

M. NESBITT: L'année précédente vous aviez fait un million.

M. PRINGLE: Non, je m'en vais voir comment ils en arrivent à cela. Ce peut être d'après la théorie que nous avons élaborée, l'autre jour, qu'on leur permet de porter en compte la taxe de guerre comme une dépense, ce qui réduit par conséquent la taxe de guerre sur les années subséquentes.

Le DÉPOSANT: Ce sont nos apurateurs qui arrangent cela.

M. Pringle:

Q. Votre bénéfice est plus considérable, et cependant votre taxe de guerre est beaucoup moindre?—R. Oui, nos recettes sont moins considérables en 1918 qu'en 1917.

Q. Vos recettes en 1916-17 furent moins considérables qu'en 1917-18?—R. Non pas, vous faites erreur.

Q. Oh oui, vous avez raison. Votre volume d'affaires fut plus considérable, mais vos profits nets le furent moins. Vos profits en 1916-17 furent $2,173,106.24. Vos profits en 1917-18 furent $1,779,635·35.

M. NESBITT: Est-ce que cela comprend la taxe de guerre pour 1915-16?

M. PRINGLE: L'autre taxe de guerre fut payée en 1916-17, ce qui comprendrait, 1915, n'est-ce pas?

Le DÉPOSANT: Je le crois. Je crois que c'est bien ce qui a eu lieu. Cela comprend deux ans.

M. PRINGLE: L'autre taxe de guerre fût payée en 1916-17, ce qui comprendrait, je suppose, 1916.

M. NESBITT: C'est ce qui a compris les deux ans, autant qu'il me semble.

M. PRINGLE: Leurs bénéfices nets furent d'un million de plus en 1915, peut-être pas un million, mais un très fort montant en plus. Les bénéfices de la compagnie en 1916-17 paraissent avoir été les plus considérables depuis le commencement de leurs opérations, $2,173,306, en regard de $898,364.14 en 1915-16.

M. NESBITT: Mais la proportion de la taxe de guerre n'est pas tout à fait la même.

M. PRINGLE: Cela ne me paraît pas être ainsi. Je ne vois pas sur quel principe on s'appuie pour y arriver.

Le DÉPOSANT: Tous les relevés sont déposés dans le bureau de M. Breadner.

M. Pringle:

Q. Vous avez payé un total de taxes de guerre, à venir à aujourd'hui, de $1,592,-455.30 et il vous reste encore à payer la taxe de l'année dernière?—R. Oui.

Q. Vous ne pouvez pas nous dire à combien cela s'élève?—R. Non.

Q. Cela n'a pas encore été établi?—R. Non.

Q. Vous me paraissez nous avoir donné des renseignements complets dans ces rapports. Si vous croyez qu'il y a quelque chose de particulier dans celui-ci, veuillez nous le dire. Prenez le bilan de l'an dernier, No 6. Je vois que vous portez en compte en 1918, salaires, gestion, commission, courtage, dépenses de bureau, comptabilité, frais judiciaires, et mauvaises dettes, $349,140.07. Pourriez-vous nous dire quels ont été les appointements payés à vos principaux officiers?—R. Le président ne reçoit pas de traitement comme président, et n'en a jamais reçu.

Q. Etes-vous payé comme gérant général?—R. Je reçois $5,000 par année et une commission de gestion.

Q. Qu'entendez-vous par là? Je suppose que cela varie, mais à combien cela s'est-il élevé l'année dernière?—R. Est-il nécessaire que je vienne ainsi divulguer mes affaires particulières?

Q. Quant à moi personnellement, je ne désire pas insister, mais l'autre jour, nous avions les *United Grain Growers,* et nous avons eu tous ces détails, depuis le président et le gérant jusqu'aux employés des derniers rangs, et certains membres du comité ont exprimé le désir que tous ces salaires et appointements fussent ici consignés.—R. Le salaire et le taux de commission n'ont pas changé depuis que la compagnie a été organisée.

Le VICE-PRÉSIDENT (M. Stevens): Avons-nous les salaires?

M. PRINGLE: Seulement en une somme ronde.

Le VICE-PRÉSIDENT: Est-ce que nous ne pouvons pas avoir cela?

M. PRINGLE: Il nous a dit que son traitement était $5,000 par année et une commission, et il a ajouté que le même taux de commission avait régné depuis quelques années.

Le DÉPOSANT: Depuis que la compagnie a été organisée.

M. PRINGLE: Si le comité désire obtenir le renseignement, il en a parfaitement le droit.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous l'avons eu dans d'autres cas.

Le DÉPOSANT: Vous savez quel est mon traitement. La commission dépend de ce qui est fait, pour savoir si c'est plus que mon traitement ou non.

Le vice-président:

Q. Quel est le traitement?—R. $5,000.

Q. Comme gérant général et vice-président?—R. Gérant général.

Q. Touchez-vous quelque chose comme président?—R. Non, je suis président et directeur gérant.

Q. Et à combien s'élève la commission?—R. Je ne crois pas que je doive divulguer mes affaires particulières.

M. PRINGLE: Je crains bien que vous ne soyez au pouvoir du comité, et si le comité vous enjoint de répondre à ces questions, vous devrez le faire.

M. DAVIS: Nous voulons savoir combien vous coûtent vos frais d'exploitation, et nous manquerons à notre devoir si nous ne demandions pas cela.

Le DÉPOSANT: Quand il est question de commission, le coût des frais d'exploitation dépend de savoir si vous réalisez ou non des bénéfices.

Le VICE-PRÉSIDENT: La commission sur un million de boisseaux de grain affecte certainement le coût de la vie. Nous avons ici votre relevé, et tous vos bénéfices figurent pour ainsi dire ici. Si nous devons rendre un jugement équitable, il nous faut connaître ce que vous considérez être des frais convenables pour la conduite de vos affaires, et nous serions certainement mieux en mesure de juger ce qui en est si nous avions une idée de ce que peuvent être ces frais.

Le TÉMOIN: Je ne vois pas ce que mon gain personnel peut avoir à faire avec cela, comparativement à d'autres....

M. Davis:

Q. Est-ce que cela ne provient pas des bénéfices de la compagnie?—R. Comparativement à d'autres salaires dans le *Grain Growers*, mes bénéfices dépendent de l'habileté dont je puis faire preuve pour faire des profits.

Le vice-président:

Q. On a déjà posé à d'autres la même question que nous vous posons, afin de nous permettre de pouvoir évaluer le coût de faire des affaires, et je viens vous demander

de bien vouloir dire au comité quelle est la commission que vous touchez en plus de votre traitement?—R. Je ne croyais pas que je viendrais ici pour divulguer mes propres affaires privées, et je ne crois pas que cela est juste.

M. PRINGLE: Je n'ai rien à dire à ce sujet. C'est au comité à décider, mais je puis dire que toutes les autres compagnies qui ont comparu devant le comité ont été obligées de répondre à toutes les questions qui concernent les salaires?—R. J'ai passé toute ma vie dans le commerce de grain. D'autres personnes peuvent n'y avoir passé que quelques années et ils se croient des marchands de grains, et vous voulez comparer mon gain avec le leur.

M. Pringle:

Q. Je ne crois pas qu'il s'agisse ici de comparaison. Je crois que le désir du comité est tout simplement de voir comment on en arrive aux profits nets et de savoir quels sont les salaires et les commissions qu'on paie.—R. C'est la commission de l'administration. Cela ne veut pas dire que je touche la commission entière. Cela n'est pas, mais la commission est de 5 pour cent—la commission de l'administration.

Q. Sur quoi?—R. Sur les profits nets.

Le VICE-PRÉSIDENT: Les profits bruts ou profits nets?—R. Les profits nets.

M. PRINGL: Vous pouvez arriver à cela en prenant vos relevés annuels.

M. NESBITT: Déduisez-vous les dividendes des profits?—R. Non, après déduction des dépenses.

M. Pringle:

Q. En 1918, vos profits nets ont été $17,796.25. Vous touchez 5 pour cent là-dessus outre votre traitement?—R. Je ne retire pas cela. C'est l'administration qui le retire

Q. Comment cela est-il distribué?—R. Cela n'est pas loyal, M. Stevens, si nous étions tous les deux ensemble, je vous dirais pourquoi, mais je n'aime pas à rendre la chose publique. Je vous demanderais de bien vouloir attendre jusqu'à cette après-midi.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous pouvons attendre jusqu'à la séance de l'après-midi. Nous ne voulons pas nous montrer injustes envers le déposant, mais je ne crois pas cependant que ce renseignement doive nous être refusé.

M. Pringle:

Q. Vous montrez là un profit considérable, pour cette année-là, $1,779,635, et le commission là-dessus doit représenter une somme considérable?—R. Parfaitement.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que peut-être on pourrait passer là-dessus, dans la mesure où cela me concerne.

L'hon. M. FIELDING: Je crois savoir que le principe a été posé l'autre jour, en ce qui concerne les autres déposants, que des renseignements de cette nature doivent être communiqués. Je n'aime pas beaucoup m'occuper des affaires particulières de qui que ce soit, mais il me semble que le comité est d'avis que de semblables questions doivent être posées et qu'il doit y être répondu. Et alors, je ne vois pas pourquoi nous ferions ici une exception.—R. Vous savez déjà ce qu'il en coûte à la compagnie pour ses commissions, et alors que vous faut-il de plus?

M. Davis:

Q. Paie-t-on des commissions à d'autres qu'à des employés?—R. Non, monsieur, ce sont là les seules.

[M. John I McFarland.]

Q. Mais vous n'aimeriez pas à divulguer la méthode de distribution?—R. C'est cela.

M. NESBITT: Nous conduisons une enquête dans les affaires de la compagnie, et ce que nous aimerions à savoir c'est combien il en coûte à la compagnie pour faire ses affaires.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous allons remettre cela à une autre séance.

L'hon. M. FIELDING: Le conseil que je puis donner au déposant, c'est de s'exécuter, parce que dans tous les cas nous finirons par savoir ce qu'il en est, et il ferait tout aussi bien de nous le dire franchement?—R. Je crois que si le comité veut bien reconsidérer tout cela, il en arrivera à la conclusion qu'il est en possession de tous les renseignements qui peuvent lui permettre d'établir ce qu'il en coûte à la compagnie pour faire ses affaire.

M. Pringle:

Q. Prenez, par exemple, l'année expirant le 15 août 1917, afin d'en arriver au principe sur lequel on se base pour cela. La commission sur votre profit net pour l'année serait sur $2,173,306.24, ce qui vous donnerait $108,665.31. Ce à quoi je veux en arriver, c'est ceci: Cette commission doit-elle être déduite de vos profits nets ou de vos profits bruts, car il n'y a rien dans ce rapport qui indique cela?—R. Oh, oui.

Q. Où cela se trouve-t-il donc?—R. Cela se trouve dans le bilan—prenez le compte profits et pertes.

Q. Voyons donc cela?—R. Salaires, administration, commission, courtages, loyer, dépense de bureau, etc.

Q. Vous avez raison, cela est déduit avant que vous en arriviez aux profits nets? —R. Oh, oui, c'est la dernière chose qu'il y a à déduire.

Q. Ainsi donc ce que vous faites c'est ceci, autant que je puis voir: Vous établissez votre bilan, vous montrez vos profits nets, jusqu'à déduction de votre commission, puis vous déduisez votre commission de ce bilan, et vous établissez ensuite les profits nets, après déduction de la commission?—R. Tout cela est établi par George A. Touche et Compagnie.

Q. Ils établissent tout cela?—R. Oui.

Q. Je ne veux pas insister davantage là-dessus, parce que d'après vos explications je dois comprendre que votre commission de $108,665.31 est divisée. Cela ne va pas à votre traitement, mais est réparti parmi les administrateurs?—R. Exactement.

Q. Ce que vous dites, c'est que cela va aux directeurs, aux principaux employés et aux commis aux écritures?—R. Cela va à la direction active proprement dite.

Q. Qu'entendez-vous par là?—R. C'est précisément le point que je voudrais laisser en suspens pour le moment.

Le vice-président:

Q. Il y a bien trop de mystère au sujet de tout cela?—R. Voulez-vous attendre après le lunch?

Q. Oui, mais je désire que vous vous rappeliez bien que ce que le comité veut savoir c'est ceci: Il veut savoir quels sont les esprits dirigeants de cette compagnie et ce qu'ils retirent eux-mêmes de tout cela. Vous exigez trop de ce comité quand vous dites que nous ne devrions pas insister pour obtenir ces renseignements.—R. Je ne cache absolument rien, en ce qui concerne nos frais d'exploitation ces années passées. Vous savez exactement quelle commission est payée. Cela est en évidence et à la portée de tous.

Q. Je suggérerais de remettre la chose à cette après-midi et de vous tenir prêt à rendre témoignage à ce sujet.

[M. John I. McFarland.]

M. Pringle:

Q. Je voudrais maintenant savoir quel est le pourcentage du profit sur le capital. En 1913, votre capital engagé était $2,650,000, et vos profits se sont élevés à $322,326.-91, soit un pourcentage de 12.16 sur le placement. En 1914, votre capital était $2,650,000, votre réserve $12,500, vos profits et pertes ajoutés $197,202, soit un total de $2,860,302, et les profits se sont élevés à $459,819.53, soit un pourcentage de 16.07. En 1915, votre capital est encore le même, votre réserve est de $200,000, vos profits et pertes que vous prétendez devoir être ajoutés et que vous avez ajoutés, $312,622, soit un total de capital engagé de $3,162,622; vos profits se sont élevés à $926,260.77, et votre pourcentage a été de 29 pour cent. En 1916, votre capital est encore le même, votre réserve est de $800,000, vos profits et pertes $341,383, et vos profits nets, je suppose, c'est-à-dire après déduction de la taxe de guerre?—R. Oui.

Q. Vos profits nets se sont élevés à $605,904.84, soit 16 pour cent sur $3,791,383. En 1917, votre capital est le même, $2,650,000 votre réserve est de 1 million, vos profits et pertes $407,778, soit un total de $4,057,788; vos profits nets ont été de $1,042,605.50, et votre pourcentage 25.6. Votre capital, en 1918 est toujours le même, votre réserve est de $1,250,000, votre profits et pertes $748,893, soit un total de $4,648,893, et vos profits nets $1,610,336.09, soit un pourcentage de 34.6?—R. Oui.

Q. Remontons maintenant en arrière et considérons votre capital sans réserve aucune ou addition de profits et pertes. Voulez-vous nous donner, par exemple, le pourcentage de 1914?—R. Je crois que tout cela est ici.

Q. Non pas, car il y a addition de votre réserve?—R. Je n'ai pas compris cela de cette manière.

Q. Je le sais bien, mais vous pouvez nous donner cela. En attendant, je désirerais avoir une idée de ce que sont vos pourcentages sur le capital original et je puis y arriver très facilement. Votre capital est de $2,650,000?—R. Oui.

Q. Vos profits et pertes, cette année-là, ont été $459,819.53.

M. Nesbitt:

Q. Faites-vous du commerce de grain à commission?—R. Oui.

Q. Est-ce que le grain que vous vendez à commission est compris dans ces volumes d'affaires?—R. Oui.

Q. Quelle partie du total de grain cela représente-t-il?—R. C'est une proportion peu considérable. Nos affaires prennent pour ainsi dire naissance dans nos propres élévateurs et proviennent des cultivateurs des districts où se trouvent les élévateurs.

Q. Et vous achetez directement des cultivateurs?—R. Nous achetons directement des cultivateurs, en concurrence avec les établissements subventionnés de la *Co-operative Elevator Company.*

Q. Qu'entendez-vous par subventionnés?—R. Subventionnés par les gouvernements provinciaux, la Saskatchewan et l'Alberta.

Le vice-président:

Q. Vous coopérez avec eux?—R. Non, nous leur faisons concurrence.

Q. Vous leur faites concurrence?—R. Oui.

M. Nesbitt:

Q. Et vous concurrencez aussi les prix établis par la *Winnipeg Grain Exchange?*—R. Non pas, les prix sont fixés sur les marchés du monde.

Q. Mais ils sont établis à Winnipeg?—R. Nous obtenons nos renseignements à Winnipeg sur les prix du marché mondial.

Q. Ces prix varient de jour en jour?—R. Oui.

[M. John I. McFarland.]

Q. C'est là comment vous établissez les prix?—R. C'est là la base.

Q. Quand du grain vous est envoyé en commission, combien demandez-vous de commission?—R. La commission qui est allouée par la *Winnipeg Grain Exchange* est actuellement de 1 cent par boisseau de blé et de cinq huitièmes de cent pour l'avoine.

Le vice-président:

Q. Cette commission est pour la manutention dans les élévateurs?—R. Non, c'est pour la vente.

Q. Combien demandez-vous pour la manutention dans les élévateurs?—R. J'ai oublié cela, nous avons élevé le taux l'année dernière. Cela a été de 1¼ cent jusqu'à l'année dernière et je crois que c'est 1¾ cent pour le blé et de 1¼ cent pour l'avoine.

M. Nesbitt:

Q. Quand un cultivateur apporte un wagon de grain et qu'il l'entrepose chez vous à commission, vous lui demandez 1¾ cent pour le blé?—R. Oui, pour manutention dans l'élévateur.

Q. Puis vous exigez encore l'autre commission?—R. S'il vend son blé par notre entremise, nous lui demandons un autre cent par boisseau.

Le vice-président:

Q. Et quand il arrive à la tête des lacs, il lui faut encore payer un autre cent pour l'élévateur, n'est-ce pasæ—R. Les prix cotés à Winnipeg sont à part les frais d'élévateur à Fort-William. L'acheteur s'attend à cela, et c'est, je crois, trois quarts de cent.

M. Nesbitt:

Q. Quel est le total des frais pour le cultivateur quand il dépose son grain chez vous à consignation?—R. 2¾ cents le boisseau pour le passer dans l'élévateur et le vendre pour son compte.

Q. A Winnipeg?—R. A Winnipeg ou ailleurs. Nous faisons des affaires générales, achetant en concurrence avec les autres marchands de l'Ouest et vendant partout où nous pouvons au plus haut prix, tant pour notre propre compte que pour celui de notre clientèle.

M. Pringle:

Q. Vous avez là $3,017,000 de profits en comptes de grain en 1917 et ces profits ont été réalisés en grande partie sur les ventes?—R. Ce sont là les profits entre les prix auxquels nous avons acheté et les prix de vente. Je désire aussi déclarer à ce comité que quand la guerre a éclaté en 1914, l'*Alberta Pacific Grain Company,* croyant que la situation était grave pour ce qui était d'amasser des substances alimentaires pour les autorités impériales, offrit au gouvernement impérial l'usage de nos élévateurs sans profit aucun pour cette compagnie. Il ne fut donné aucune suite à cette offre, qui fut renouvelée en 1915. Ces deux offres ont été dûment consignées dans les bureaux du gouvernement impérial, à Londres.

Le vice-président:

Q. Cela était tout à fait digne d'éloge. Les autorités impériales ne profitèrent pas de ces offres?—R. Non.

[M. John I. McFarland.]

M. Pringle:

Q. Faites-vous le commerce de charbon? Je vois que vous avez érigé des hangars à charbon?—R. Il y a environ trois ans, je me trouvais à Ottawa, et sir Henry Drayton, de la Commission des Chemins de fer, était alors en butte aux difficultés causées par le manque de wagons pour le mouvement simultané du grain et du charbon. Il me dit alors: "Pourquoi ne construisez-vous point des hangars à charbon, et n'amassez-vous pas du charbon durant l'été? Vous avez l'argent pour cela, et vous soulageriez ainsi beaucoup les chemins de fer qui se voient forcés de transporter du charbon en hiver, quand il ne devraient transporter que du grain." Nous répondîmes que nous le ferions, et depuis lors nous avons érigé 170 hangars à charbon en différents endroits de l'Alberta et de la Saskatchewan.

Le vice-président:

Q. J'aimerais attirer votre attention sur l'échelle des dividendes sur vos actions ordinaires, de 1913 à 1918. En 1913, je vois que vous avez payé 2 pour 100 sur vos actions ordinaires?—R. C'était à la fin de nos opérations de la première année.

Q. En 1914, vous avez payé 5 pour 100 sur actions ordinaires. En 1915, vous avez payé 15 pour 100 sur actions ordinaires. En 1916, vous avez payé 18 pour 100 sur actions ordinaires; en 1917, 26 pour 100, sur actions ordinaires; et en 1918, 33 pour 100 sur actions ordinaires. Ces chiffres sont exacts, n'est-ce pas?—R. Je crois qu'ils sont exacts.

Q. Je vois que vous détenez des actions dans les élévateurs terminaux?—R. Parfaitement.

Q. Dans l'élévateur terminal de Fort-William, n'est-ce pas?—R. Nous possédons environ 7 pour 100 d'actions dans l'élévateur terminal de Fort-William.

Q. Y a-t-il autre chose?—R. Nous possédons des actions dans l'élévateur Consolidated à Fort-William, et nous en avons aussi dans l'élévateur Northwestern à Fort-William.

Q. J'ai posé la question hier, et je vais vous la poser de nouveau. C'est là un sujet sur lequel je désire obtenir des renseignements. La loi des Grains stipule qu'un élévateur terminal ne doit ni posséder ni contrôler des élévateurs de lignes, et cette disposition a pour objet, je suppose, de protéger le public. Eh bien je vois qu'en ce qui vous concerne, et dans d'autres cas, nous avons des compagnies possédant 100, 200 ou 300 élévateurs de lignes, compagnies qui possèdent aussi plus ou moins d'actions dans les élévateurs terminaux. Par exemple, vous êtes intéressés dans ces élévateurs terminaux, et je crois que M. Bawlf est aussi intéressé dans deux ou trois. En d'autres termes, les compagnies d'élévateurs de lignes contrôlent pour une très grande part les élévateurs terminaux. Eh bien, quelle différence y a-t-il en principe entre le fait qu'une compagnie d'élévateur terminal possède un élévateur de ligne ou le fait qu'une compagnie d'élévateur de lignes possède un élévateur terminal?—R. Quelques-unes des compagnies d'élévateurs de lignes possèdent aussi des élévateurs terminaux, n'est-ce pas?

Q. C'est ce que je dis, mais la loi des grains stipule qu'une compagnie d'élévateur terminal ne doit pas posséder un élévateur de ligneæ—R. C'est la *Saskatchewan Co-operative* et la U.G.G. qui sont ici en cause.

Q. Croyez-vous que ce soit un principe sage pour les élévateurs de lignes de posséder des élévateurs terminaux qui sont des élévateurs publics?—R. Notre position a toujours été que nous ne désirions pas contrôler des élévateurs terminaux, mais nous envoyons du grain à certains de ces élévateurs, et naturellement nous avons pensé que nous ferions tout aussi bien d'y posséder des actions.

Q. La compagnie Consolidated, si je me le rappelle bien, a payé des rabais à quelques élévateurs de lignes. En a-t-elle payé à votre compagnie?—R. Jamais.

[M John I. McFarland.]

Q. Ou à d'autres élévateurs?—R. Il n'y a pas eu de rabais. Je n'ai jamais entendu parler de la chose à Fort-William.

Q. On les a payés?—R. Tout ce que nous avons tiré de ces compagnies se résume à 4 dividendes.

Q. C'est ceci sur quoi je désirerais attirer votre attention. Je vois que votre actif est monté de $2,937,879.58 en 1913 à $7,716,054.36 en 1918. Je suppose que cette ascension de l'actif est largement due au chiffre de recettes de la compagnie?—R. Naturellement, l'actif, dans le commerce des grains, variera d'année en année d'après le bilan et suivant les données de l'inventaire.

Q. C'est bien vrai, mais prenons une couple d'item que l'on peut dire plus ou moins solidement assis, je veux parler des propriétés et des placements. En 1913, vos propriétés et placements arrivaient au chiffre de $2,431,318.20, et en 1918 les mêmes s'étaient élevés à $5,894,616.96?—R. Quelle année était-ce?

Q. 1918?—R. Quelle a été la nature de ces placements?

Q. Placements et propriétés?—R. Il doit s'agir d'obligations et actions dans d'autres compagnies?

Q. En tous cas ceci représente des placements assez bien assis, et l'augmentation dont il est question provient d'un excédent des profits? Est-ce cela?—R. De profits reportés d'année en année.

Q. Profits accumulés?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Quant aux excédents, je désirerais que vous renseigniez le comité dans le cours de l'après-midi sur la quantité d'excédents que vous remettez, de même que sur ce que vous faites des criblures?—R. Nous ne faisons pas de criblures du tout.

Q. A vos élévateurs régionaux?—R. A nos élévateurs régionaux, tout ce que nous tirons s'écoule à tant de la tonne de criblures.

Q. Vous n'en faites pas l'expédition de vos élévateurs?—R. Oui, mais pour un bien petit nombre d'élévateurs, et nous ne criblons le grain que sur demande et pour des fins de semence.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous partagez les profits sous deux rubriques, celle des dividendes et celle des allocations. Sur quel principe vous appuyez-vous pour établir la proportion de chacun et le montant assigné à titre de dividende comme à titre d'allocation? Qu'est-ce qui en réalité gouverne le travail de division de l'argent? Vous donnez 26 pour cent, dont 8 pour cent à titre de dividende et 18 pour cent à titre d'allocation?—R. Parce que nous sommes sous l'empire d'un règlement créant un dividende régulier de $2 par année sur actions ordinaires, ce qui fait un dividende régulier de $8 par année. Cela pour le dividende régulier. Il faut ensuite compter sur les recettes pour savoir si l'on pourra payer davantage ou non.

Q. Il dépend des recettes que même cette légère somme soit ou non payée. Si l'on ne gagne pas ce dividende, on ne peut le payer?—R. Il nous faut mettre la main sur des recettes qui puissent garantir ce dividende.

Q. A même votre réserve?—R. Oui.

Q. Votre règlement vous empêche-t-il de payer un dividende de plus de huit pour cent?—R. Absolument pas.

Q. Vous êtes parfaitement libre de payer ce que bon vous semble?—R. Parfaitement.

Q. Je n'ai pas découvert le principe sur lequel vous vous appuyez pour partager l'argent en dividende et allocation?—R. Nous déclarons une allocation pour la proportion que nous croyons pouvoir tirer avec sécurité de nos opérations tout en nous gardant une réserve assez substantielle pour que nos affaires restent solides et claires.

[M. John I. McFarland.]

Q. Il se fait donc que dividende et allocation sont en somme une seule et même chose?—R. Non, l'un arrive régulièrement et l'autre irrégulièrement.

Q. Cela revient au même pour l'actionnaire; c'est affaire de noms?—R. L'actionnaire est joliment assuré de son dividende régulier, mais il ne l'est pas autant de son allocation. Une fois l'argent en mains, le tout revient au même à ses yeux.

Q. Est-ce affaire de comptabilité?—R. Je le crois.

M. Nesbitt:

Q. N'a-t-on pas soin de ne pas émettre un dividende régulier trop élevé?—R. Exactement, on ne veut pas s'engager régulièrement ou moralement.

Q. De telle sorte que si l'actionnaire ne reçoit pas son allocation, il ne peut être désappointé; il lui reste toujours son dividende?

L'honorable M. Fielding:

Q. Quand il arrive qu'un actionnaire récolte bon an mal an six ou sept pour cent et que en sus vous lui accordez une allocation supplémentaire de six pour cent, il comprend assez facilement la situation, mais quand l'allocation prend le dessus sur le dividende, on devient perplexe sur la nature du principe qui préside au partage de cette allocation?—R. Nous pouvons remonter plus loin. J'ai été gérant de l'*Alberta Grain Company*. Nous sommes entrés en affaires à South Edmonton en 1902 ou 1903, et avons tenu jusqu'en 1912; tout ce temps nous avons eu en mains un capital fixe, et nous avons payé un dividende annuel équivalent à nos profits nets. Nous ne portions pas de réserve, mais nos directeurs se sont vus de ce fait dans l'obligation de fournir une garantie personnelle à la banque. Lors de l'organisation de cette compagnie, je me suis opposé à toute organisation qui ne serait pas en mesure de se maintenir par elle-même et de déclarer des dividendes d'année en année, au fur et à mesure de l'augmentation des propriétés et du nombre toujours croissant des élévateurs; de telle sorte que le directeur ne se verrait pas dans l'obligation de fournir des garanties à la banque.

Q. Grâce à la création d'un fonds de réserve?—R. Exactement.

Q. C'est parfaitement raisonnable; personne n'y trouve à redire?—R. Avant 1912, nous avons tout payé en dividendes.

Le témoin se retire.

Le comité s'ajourne à 3 heures de l'après-midi.

Le comité se réunit à 3 heures de l'après-midi.

JOHN I. MACFARLANE est rappelé.

M. Vien:

Q. Qui est directeur-gérant?—R. Moi-même.

Q. Combien de directeurs?—R. Cinq.

Q. Avez-vous donné leurs noms?—R. Oui.

M. VIEN: Quelle raison a le témoin de ne pas fournir le renseignement demandé ce matin?

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous avons demandé à M. McFarlane de nous dire ce qu'était son salaire, et nous avons appris qu'il était de $5,000. En sus il se trouve une somme de 5 pour cent prise sur les recettes nettes que l'on verse au personnel d'administration.

[M. John I. McFarland.]

Cette somme est complètement laissée au bon plaisir de M. McFarlane pour la distribution à effectuer et ce dernier, étant le seul juge en l'espèce, s'en acquitte en tenant compte du mérite de chacun.

Le TÉMOIN: Je pourrais ajouter pour votre gouverne que cette commission et ce salaire n'ont été touchés ou atteints d'aucune façon depuis 1912, date de l'organisation de la compagnie.

M. Vien:

Q. Ce cinq pour cent est tout entier distribué à vos employés?—R. Et à moi-même.

M. PRINGLE: Au personnel.

L'honorable M. Fielding:

Q. Je ne crois pas que vous ayez laissé entendre que les employés en général soient atteints par le partage?—R. Il s'agit de ceux qui sont activement occupés au travail d'administration.

M. Sutherland:

Q. Y compris l'administration des élévateurs de ligne?—R. En partie.

M. Vien:

Q. Combien de gens y sont intéressés?—R. Il n'y en a jamais eu plus que quatre.

Q. Cela ne ferait pas une liste très longue à fournir au comité?—R. Je serais dans l'impossibilité de vous fournir les données, même si je me mettais en frais de le faire. Je ne les ai pas sur moi.

Q. $150,000.

M. PRINGLE: L'année la plus considérable a été de $105,000.

M. Vien:

Q. Distribué, le tout, entre quatre personnes. Qui sont ceux-là?—R. C'est justement là le hic.

Q. Pourquoi refusez-vous de parler?

Le VICE PRÉSIDENT: Il prétend que cette question est laissée tout entière à la compagnie qui en décide, et qu'il fait la distribution comme bon lui semble; que si l'on trouve au dossier que Jones a eu tant, Smith tant, Robinson tant, et un autre tant, et lui-même tant, il pourrait se faire que l'on se créerait une source d'ennuis.

M. Vien:

Q. Il ne se fait pas de distribution au dehors?—R. Aucunement.

Le président intérimaire:

Q. Pas plus à aucun des directeurs?—R. Non.

M. PRINGLE: Le registre indique également que l'on fait une déduction du fait de cette opération.

M. Vien:

Q. De quelle date part l'organisation de votre compagnie?—R. De l'automne de 1912.

Q. Qui en est l'organisateur?—R. Je ne sais pas qui mérite le nom de promoteur. M. Bennett a été....

[M. John I. McFarland.]

Q. Ce monsieur était avocat; il surveillait les affaires de la compagnie, je veux parler de celui qui a vu à la création de la compagnie?

Le VICE PRÉSIDENT: Tout cela se trouve au dossier.

M. PRINGLE: Non. Les directeurs provisoires n'étaient que des prête-nom.

M. Vien:

Q. Qui a été la cheville de l'organisation?

M. Pringle:

Q. Qui a conçu l'idée si brillante de constituer la compagnie?—R. Je crois que c'est Sir Max Aiken.

M. Vien:

Q. S'est-il occupé activement de l'organisation?—R. Je ne l'ai vu qu'une fois.

M. PRINGLE: Il a eu cette fois un bon coup d'œil.

M. VIEN: Oui, dans des entreprises d'envergure.

Le TÉMOIN: Je ne l'avais jamais vu avant qu'il ne se mit en chasse d'un directeur-gérant pour sa compagnie.

M. Vien:

Q. Quand cela?—R. Dans l'automne de 1912.

Q. Votre maison existait-elle dans le temps?—R. Pas celle-ci, non.

M. PRINGLE: Il existe une *Alliance Trust Company*, de Calgary, qui semble avoir absorbé nombre de petites compagnies; elle a écrit, et sa lettre est au dossier, établissant qu'elle était disposée à transporter en leur entier à cette compagnie les titres qu'elle détenait de toutes ces petites compagnies, en retour d'une certaine proportion d'actions ordinaires, et une autre proportion d'actions privilégiées. En somme toutes les actions ordinaires émises, toutes les actions privilégiées également émises, si ce n'est une certaine somme d'actions émises contre des espèces en faveur de R. B. Bennett au chiffre de $300,000, tout cela est allé à l'*Alliance Trust Company*, qui, à son tour, a certainement vendu ces actions, la liste des actionnaires montrant en effet que ces actions se trouvent actuellement entre les mains de 356 actionnaires différents disséminés un peu partout dans tout l'empire britannique, aux Etats-Unis et le reste. Cela, nous l'avons, nous avons également des états annuels très, très complets datant de la naissance de la compagnie jusqu'à aujourd'hui et où l'on trouve les item, les réserves créées, le taux de l'intérêt payé, le taux également de l'intérêt acquis jusqu'au moment actuel, enfin le total des sommes payées ainsi que la proportion mise de côté à titre de réserve; et avec cela, d'après les dires de M. McFarland, la compagnie ne contient pas d'actions majorées. Je ne conçois pas qu'il soit possible d'arriver à connaître la valeur des propriétés que l'*Alliance* a transportées, nous avons cependant le cours de ces actions, les dernières cotes-prix étant de 180.

Q. Sir Max Aiken appartient-il encore à la compagnie?—R. Il n'y a jamais appartenu. Il n'a jamais eu en son nom une seule part des actions.

L'honorable M. Fielding:

Q. Son nom apparaît sur la liste des actionnaires?—R. On y lit *W. M. Aiken and Company*. Le nom a toujours été tenu en dépôt. Les dividendes prenaient la direction de la *Montreal Trust Company*.

Q. Son nom apparaît sur la liste des actionnaires à l'heure qu'il est.

M. PRINGLE: *W. M. Aiken and Company, Montreal Trust Company.*

[M. John I. McFarland.]

M. Vien:

Q. Lord Beaverbrook avait des accointances avec la compagnie lors de sa naissance; puisqu'il se cherchait un directeur-gérant, c'est donc qu'il avait des intérêts dans cette compagnie?—R. Il n'a jamais rien eu à faire avec la direction de l'entreprise.

Q. Si vous vouliez fournir tous les renseignements que vous savez?—R. J'ignore ce que vous désirez savoir.

Q. Je ne m'explique peut-être pas assez clairement. Vous affirmez qu'en 1912 Sir Max Aiken, ou Lord Beaverbrook, comme il s'appelle maintenant, cherchait un directeur-gérant?—R. Oui.

Q. Et vous vous trouviez dans le temps gérant général d'une des compagnies absorbées par cette compagnie?—R. Exactement.

Q. S'il est vrai que Sir Max Aiken était à la recherche d'un gérant général, c'est qu'il s'intéressait de quelque façon à l'entreprise?—R. Je n'ai aucun doute qu'il ait fourni de l'argent.

Q. Fait-il encore aujourdhui le mécène, ou est-il rattaché financièrement ou autrement à l'entreprise?—R. Il n'a rien autre chose à faire que d'être actionnaire.

L'honorable M. Fielding:

Q. L'*Alliance Trust Company* a acheté les petites compagnies, les a consolidées puis vous les a remises entre les mains?—R. Exactement.

Q. Quels étaient les directeurs de l'*Alliance Trust Company*?—R. Je l'ignore.

Q. Se trouvait-il à l'*Alliance Trust Company* quelqu'un des directeurs ou quelqu'un des personnages actuellement liés d'une façon ou d'une autre avec les autres compagnies?—R. Je ne saurais vous dire. Je ne me suis même jamais enquis des propriétaires de l'*Alliance Company*. Ce que je sais, c'est que je n'ai jamais eu à m'en mêler.

M. Vien:

Q. A partir de quelle date Lord Beaverbrook a-t-il cessé de s'occuper activement de l'entreprise?—R. Je ne sache pas qu'il ait jamais été désintéressé tout à fait de l'entreprise puisqu'il détient des actions. Je ne l'ai entrevu qu'une fois dans cinq ans.

M. Pringle: Il semble qu'il ait fait preuve de bon jugement en organisant la compagnie tout comme en choisissant son gérant général.

Le vice-président:

Q. Nous étions à discuter la question du tarif. Si j'ai bonne mémoire, il a déclaré que le tarif de manutention du grain est monté d'un cent et quart à un cent et trois quarts aux élévateurs régionaux?—R. Je vais remonter plus loin pour expliquer l'affaire. A l'époque de l'organisation de l'*Alberta Farmers' Co-operative Elevator Company*, et alors qu'elle était subventionnée par le gouvernement de l'Alberta, (elle a depuis été amalgamée avec l'U.G.G.) mais à l'époque de son organisation il était nécessaire de recueillir en sa faveur des actionnaires parmi les fermiers. On a cru devoir faire en sorte de prouver aux fermiers que l'on pensait à les aider et l'on a déclaré: "Nous allons vous faire économiser un demi-cent du boisseau", et au moment même du travail d'organisation on a réduit le tarif d'un demi-cent.

Q. A quel chiffre?—R. D'un cent et trois quarts à un cent et quart. Une fois l'organisation terminée, on a voulu relever ce tarif.

Q. Votre compagnie comme les autres demandait un cent et quart alors?—R. Tout le temps. On a voulu revenir à l'ancien tarif, mais nous avons refusé de le faire, et n'en avons rien fait pendant deux ou trois ans, et jusqu'à l'an dernier alors que, vu l'augmentation du coût de l'exploitation et de tout, nous avons cru qu'il n'était qu'équitable de relever le chiffre.

[M. John I. McFarland.]

M. Vien:

Q. Revenons aux $105,000, quelle partie de cette somme est allée dans votre propre poche?— Combien, pour l'année qui vient de s'écouler, avez-vous reçu sur ces $105,000?—R. Je ne saurais vous répondre même là-dessus. Je n'ai pas les données en mains.

Q. Vous ne pourriez me dire la part qui vous est échue sur les $105,000 consacrés à la distribution?—Je veux dire que je ne pourrais vous donner un chiffre exact. Impossible de garder tout cela dans ma tête. Je puis toutefois vous déclarer que pour ma part j'ai reçu la moitié de cette somme environ.

Q. Voulez-vous nous donner les noms des personnes qui ont partagé avec vous sur cette somme de $105,000?—R. C'est justement ce qui faisait l'objet du débat de ce matin.

Q. Parfait, mais j'en reparle actuellement?—R. Alors je refuse de parler.

Q. Vous refusez de donner les noms?—R. Il ne m'appartient pas de le faire, et je ne vais pas violer un engagement car vous savez ce qu'il en a coûté à l'*Alberta Pacific Grain Company* en salaires et en commission, et ces renseignements devraient servir les fins d'enquête sur le coût de la vie.

Q. Je ne vous demanderai pas des détails sur la distribution de l'argent du moment que vous me dites que vous en retirez pour votre part à peu près la moitié. Je vais m'en déclarer satisfait en l'espèce; cependant il reste que vous devez avoir vos raisons pour refuser de divulguer la proportion accordée aux autres, et je désire connaître les noms des personnes à qui vous avez distribué une partie de cette somme.

M. DOUGLAS: Je comprends parfaitement la répugnance du témoin à fournir ce renseignement. Il a sous lui, dans l'exercice de la gestion de l'entreprise, un certain nombre d'employés qui font partie du personnel du bureau d'administration; sur ce nombre il en prend à part quelques-uns, disons quatre, à qui il dit, hors la connaissance des autres employés du bureau: "Cette année, je vais vous octroyer une allocation de $10,000," et il fait comme il le dit. Il se peut qu'il dise à un autre, au voisin de l'un des premiers: "A vous je vais octroyer $5,000." Ces quatre personnes ne disent rien à leurs confrères de l'allocation reçue. Ce que le témoin veut laisser entendre est que si les noms des profiteurs de l'allocation sont livrés au public, et que certains d'entre ces employés aperçoivent les noms de leurs confrères qui ont bénéficié d'un traitement de faveur en se voyant octroyer certaines sommes en sus de leur salaire, et plus élevés que leur propre salaire même, il pourrait s'en suivre un relâchement de discipline dans le personnel du bureau.

Le TÉMOIN: C'est bien là l'unique raison de mon refus de parler. Je suis sous serment, et je suis prêt à jurer que rien de l'argent ainsi distribué ne va à quiconque si ce n'est à ceux qui donnent tout leur temps aux fonctions qu'ils remplissent auprès de l'*Alberta Pacific Grain Company.*

M. VIEN: C'est chose bien extraordinaire que le gérant d'une compagnie puisse distribuer $105,000, ou encore telle somme à fixer, ou qu'il ait libre jeu, et n'ait aucun compte à rendre à ses directeurs sur la façon de faire cette distribution.

M. DOUGLAS: Je crois qu'il doit rendre compte.

Le TÉMOIN: Pas du tout.

M. Nesbitt:

Q. Mais la somme à distribuer?—R. Cette somme est établie par les apurateurs.

Q. Si les directeurs sont d'avis que l'on paye tant, soit $105,000, et laissent au gérant général de décider qui va en profiter?—R. La somme à distribuer st établie par les directeurs.

Q. Les directeurs peuvent dire: nous sommes disposés à distraire 5 pour cent des profits à distribuer aux fonctionnaires de la compagnie, et nous laissons au gérant général de décider qui aura part à ce partage. M. McFarlane a juré que cette somme

va aux employés de la compagnie *Pacific Grain Company* et non aux gens du dehors.—R. Cet argent va aux personnes activement engagées à la gestion de l'entreprise et qui y consacrent tout leur temps, comme je le fais, et je suis directeur.

Le vice-président:

Q. Cette somme est-elle distribuée aux directeurs autres que vous-même?—R. J'ai dit qu'elle allait aux employés travaillant exclusivement pour le compte de la compagnie.

L'honorable M. Fielding:

Q. Vous avez déclaré clairement que cet argent n'allait pas aux directeurs; cette déclaration, vous l'avez faite en toutes lettres.

Le vice-président:

Q. Pour régler la question, M. McFarlane peut dire s'il se trouve des directeurs en dehors de lui-même qui aient part au gâteau?—R. Vous me poussez à un point tel que je vais me voir forcé de dévoiler ce que je ne voudrais pas dévoiler.

Q. Vous pouvez dire si d'autres directeurs que vous-même ont part au gâteau?—R. Tous les profiteurs de la distribution détiennent des positions administratives.

Q. C'est tout ce que vous êtes disposé à déclarer?—R. Oui.

Q. Cela veut dire que d'autres directeurs ont part à l'allocation?—R. Tous les profiteurs de la distribution occupent des situations administratives.

M. Nesbitt:

Q. Ces personnes peuvent être directeurs et avoir la gestion de certaines succursales?—R. Exactement.

M. Pringle:

Q. Ce que je désirerais savoir est si ceux des directeurs qui ont part à la distribution des allocations occupent une situation administrative dans la compagnie?—R. Certainement.

M. Davis:

Q. Je proposerais ceci que, puisque le témoin refuse de nous renseigner là-dessus, on le prie de fournir un état détaillé des dépenses du siège social. Je vois un item de $9,000 inséré à la rubrique des dépenses de bureau?—R. Nous fournirons cet état détaillé avec la meilleure volonté du monde.

Le vice-président:

Q. Vous n'avez pas les données en main?—R. Non.

Le VICE-PRÉSIDENT: Le comité partageant l'idée soumise par M. Davis, nous allons prier le témoin de bien vouloir fournir un état complet de l'item porté au compte des profits et pertes sous la rubrique de dépenses du siège social l'an dernier, et qui arrive à quelque chose comme $300,000 et plus.

Le TÉMOIN: Oui.

M. PRINGLE: Je vois qu'en 1912 vous avez fait parvenir au président de l'*Alberta Pacific Grain Company* de Calgary, l'arrangement ou la proposition suivante:

> Je consens à devenir directeur de votre compagnie et à accepter la situation de directeur-gérant de cette entreprise pour une durée de trois ans à partir

[M. John I. McFarland.]

du premier septembre 1912, moyennant un salaire annuel de $5,000 à verser mensuellement par parts égales en sus d'une allocation de 5 pour cent sur les profits annuels de la compagnie, et payables après la date de l'assemblée annuelle de la compagnie au moment le plus opportun.

Et c'est signé par J. I. McFarlane.

Q. C'est là un arrangement consenti volontairement par vous?—R. Oui.

Q. Et cet arrangement a valu depuis 1912 jusqu'à aujourd'hui?—R. Oui, je l'ai renouvelé.

Q. Je suppose que dans les premiers temps votre commission n'était pas fort élevée?—R. Non.

Q. Mais aujourd'hui avec l'augmentation des opérations, cette commission a pris des allures plus sérieuses et bien que, par cet arrangement, vous ne soyez apparemment tenu de partager cette commission avec personne, vous avez jugé bon de partager avec certaines gens activement engagés dans l'administration des opérations de cette compagnie?—R. J'agissais, en l'espèce, de ma propre initiative.

Q. Vous acceptiez cet arrangement en toute liberté d'action?—R. Oui.

M. Douglas: L'affaire s'en trouve éclairée; si M. McFarlane reçoit 5 pour cent des profits nets de l'*Alberta Pacific Grain Company*, c'est parfait, et cela ne regarde que lui seul qu'il partage cet argent avec qui bon lui semble.

Les délibérations continuent.

M. Douglas:

Q. Est-ce bien vrai que vos acheteurs régionaux ont toute liberté de déterminer la déduction imposée aux fermiers à cause des saletés et de la grenaille?—A. Absolument vrai, il n'en reste pas moins que ces gens reçoivent du bureau des instructions à l'effet que l'on ne vera pas d'un bon œil qu'ils en tirent un excédent, et qu'on s'attend à ce qu'ils égalisent les choses autant que possible.

M. Vien:

Q. En fait, ces gens en sortent-ils avec un excédent ou avec égalité de part et d'autre?—R. En fait il se peut qu'ils n'en sortent pas avec égalité de mesure; les uns et ils sont nombreux, arrivent avec un excédent tandis que d'autres arrivent à peu près de niveau; les chiffres d'ailleurs sont couchés au bureau.

Q. La loi vous fait-elle une obligation d'en tenir un compte suivi?—R. Non.

Q. Vous le faites pour votre propre gouverne?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous dire quelque chose sur les excédents et les déficits constatés à votre élévateur?—R. Je le crois; si toutes les compagnies en agissent de même, je pourrai m'y soumettre.

M. Douglas: Je suis d'avis que les témoignages entendus montrent que le pourcentage en est fort serré.

Le vice-président: Je crois que l'unique témoignage entendu à ce sujet est à l'effet fet que le fermier est le meilleur juge en l'espèce.

M. Nesbitt:

Q. Le fermier a droit d'appel?—R. Absolument.

Q. S'il n'accepte pas votre pesée?—R. Il est libre de faire la pesée lui-même, le fermier peut tout à son aise peser lui-même le grain.

Q. La même chose sur la qualité attribuée?—R. La qualité reste aux mains de l'inspecteur.

Q. Si le fermier ne s'entend pas avec votre acheteur sur la qualité du produit, il peut en appeler?—R. L'agent cueille un échantillon du produit, le fermier en fait

autant, et le tout est envoyé à l'inspecteur fédéral à Winnipeg ou à Calgary et la décision de ce dernier est finale.

Q. Pour ce qui a trait au classement?—R. Classement ou déduction; le fermier a accès à la pesée, et est libre de vérifier le poids de son produit; d'ailleurs je ne crois pas qu'il se rencontre beaucoup de fermiers de l'Ouest canadien qui aient besoin qu'on les renseigne à cet égard de nos jours; ces gens surveillent leurs intérêts d'assez près. Vous avez maintenant tous les faits de la cause.

Par l'honorable M. Fielding:

Q. L'enquête telle que conduite depuis ce matin semble avoir suivi la direction adoptée à une séance antérieure du comité, alors que l'on a jugé bon de se renseigner sur les émoluments perçus par les fonctionnaires des diverses compagnies. Si je comprends bien, vous nous avez fourni ce renseignement pour ce qui vous concernait vous-même personnellement, vous retirez $5,000 à titre de salaire puis vous retirez 5 pour cent que vous distribuez de la façon que vous nous avez indiquée; l'an dernier vous avez encaissé la moitié de $105,000; il serait donc assez exact de dire que vous avez eu pour votre part quelque chose comme $60,000 pour votre travail l'an dernier? C'est bien cela?—R. Oui.

Q. C'est bien la portée des questions posées ici aux autres témoins et c'est encore là le caractère des renseignements obtenus par le comité des personnes entendues.

M. PRINGLE: Ne serait-il pas à propos de la part de M. McFarlane de nous fournir des détails sur les dépenses de bureau, salaires, etc., non seulement pour une année mais même pour une couple d'années?

M. Vien:

Q. Combien de gérants comptez-vous chez vous?—R. Nous comptons une succursale à Winnipeg sous la conduite d'un gérant, la même chose à Vancouver, et quant à Calgary, nous y comptons un gérant adjoint.

Q. Soit trois gérants?—R. Et moi-même.

M. Davis:

Q. N'avez-vous pas aussi des voyageurs?—R. Oui, comme toutes les autres compagnies, et nos gens parcourent le pays en tous sens.

Q. Et chacun d'eux se voit départir un certain territoire qu'il doit couvrir?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Y a-t-il quelqu'un d'autre d'attaché à votre personnel administratif?—R. En sus des personnes mentionnées par moi?

Q. Oui?—R. Personne autre.

M. Davis:

Q. Par voyageurs vous entendez des acheteurs?—R. Oui, des acheteurs-voyageurs?

M. Vien:

Q. Sir James Lougheed appartient-il à votre maison?—R. Pas que je sache.

Q. Il n'émarge pas à votre caisse?—R. Non.

Q. M. R. B. Bennett, C.R., pas davantage?—R. Bien en sus de ce qui apparaît ici en sa qualité de directeur.

Q. Il est l'un des directeurs?—R. Oui.

[M. John I. McFarland.]

L'honorable M. Fielding:

Q. A votre su, M. Bennett a-t-il été directeur de l'*Alliance Trust Company*?—R. Pas que je sache.

Q. Il ne l'a pas été à votre su?—R. Je ne connais rien des agissements internes de l'*Alliance Trust Company.*

Le vice-président:

Q. Vous faites le commerce du blé et des autres grains?—R. Nous faisons le commerce de tous les grains.

Q. Tenez-vous un compte distinct de vos affaires pour chaque produit qui entre dans vos opérations?—R. Non, tout est confondu, impossible de faire le partage entre les divers grains.

Q. Vous ne pourriez indiquer les dépenses rattachées aux divers élévateurs?—R. Ce travail serait trop minutieux, il entraînerait des dépenses trop considérables.

M. Davis:

Q. Vos profits ont été considérables, votre maison a été l'une des plus florissantes compagnies de grains qui se soient présentées devant nous. A quoi attribuez-vous cet état de choses? On peut dire que vous avez recueilli en dividendes une proportion de 99 pour cent sur les actions ordinaires pendant les six dernières années; ce calcul provient de vos propres livres; d'un autre côté les accumulations assurées par vous dans vos placements ainsi que la plus-value de vos propriétés et votre réserve, le tout arrive à environ $5,000,000 en excédent sur votre actif premier. Il arrive donc que tout cela constitue à peu près 300 pour cent de recettes en six ans pour un capital de deux millions et demi. Ces profits sont certainement dodus. Avez-vous commercé en marge? Vous êtes-vous protégé?—R. Non, monsieur, très rarement.

Q. Et ce serait là une des sources de vos gains?—R. Absolument.

Q. Vous couriez la chance?—R. Exactement, depuis le temps, j'ai vu trop de gens faire faillite à ce jeu. J'en ai vu en 1917 effleurer la banqueroute alors que la chambre des compensations des halles de Winnipeg courait vers la déroute, que le blé a monté jusqu'à $3.16 et que nombre de maisons dont le blé était vendu pour être livré en mai n'ont pas pu en faire la livraison. Quantité de ce blé ne valait pas cher et ne pouvait être admis aux halles aux grains de l'Ouest, et ce qui avait valu dix cents pour le classement No 1, a vu son écart s'élargir de dix cents à environ 50 ou 60 cents le boisseau.

Q. Combien de temps avez-vous fait des opérations sur les grains?—R. Tout le temps depuis 1899.

Q. Et vous n'avez jamais pratiqué la protection?—R. Très rarement.

M. Nesbitt:

Q. Vous aviez les produits sous la main?—R. Nous avions les grains en main tout comme le marchand a sa marchandise dans ses rayons. Il arrive naturellement que nous faisons le nécessaire pour placer le tout là où nous pourrons en faire la vente, et cet endroit est généralement Fort-William.

M. Sutherland:

Q. Dirigez-vous tout vos grains sur Fort-William?—R. Du tout. L'an dernier on a donné ordre de les garder pour les meuneries, et il en a été de même cette année.

Q. Vous déclarez avoir 250 élévateurs de ligne, et ne pas faire de criblures à ces élévateurs. Tout s'en va directement aux têtes de lignes?—R. A peu près tout.

[M. John I. McFarland.]

Q. L'excédent de trois pour cent est retourné ou écoulé par vous-même à l'élévateur de tête de ligne?—R. La tête de ligne nous le rembourse au prix établi des criblures.

Q. En vertu d'un arrangement conclu entre vous et les élévateurs de tête de ligne par lequel ces gens l'écoulent pour vous. Vous pouvez vous le faire retourner si bon vous semble?—R. Oui, mais on a établi un prix fixe pour ces criblures aux têtes de lignes.

Q. Pouvez-vous fournir au comité une idée quelconque de la quantité de criblures écoulées?—R. Je ne le puis. Tout cela est de la compétence de notre bureau de Winnipeg.

Q. Pourriez-vous nous procurer ce renseignement?—R. Je le crois.

Q. Je désirerais posséder un état, à partir de votre entrée en affaires en 1912 jusqu'à aujourd'hui, sur la quantité de criblures tirée des grains?—R. Nous avons déjà eu le retour d'un certain pourcentage des criblures. J'oublie à quelle époque les commissaires du Bureau des grains ont déclaré que l'on devait nous retourner un certain pourcentage des criblures.

Le vice-président:

Q. Préparez votre état à partir de l'époque où vous les receviez.—R. Nous pouvons faire ce travail pour vous.

M. Sutherland:

Q. Vous prétendez que ces élévateurs écoulaient ces criblures sans que vous sachiez ce qu'elles devenaient?—R. Absolument.

Q. Il y a eu, un an passé ou plus, un embargo d'imposé sur l'exportation des criblures en dehors du Canada?—R. L'affaire ne nous regardait pas, vu que nous ne nous occupions pas de les garder. Nous les vendions aux têtes de lignes.

Q. Je désirerais aussi connaître le prix obtenu par vous pour ces criblures.—R. Ce prix variait avec le temps.

Q. Naturellement, et cependant le gouvernement avait l'an passé établi un prix de vente sur ces criblures?—R. Je ferai en sorte de me procurer des chiffres pour votre gouverne.

Q. Vous êtes au courant de ce fait?—R. Je n'en suis pas parfaitement au courant; c'est affaire à notre gérant de Winnipeg.

M. Pringle:

Q. Cependant vous pouvez nous obtenir toutes les données là-dessus?—R. Oui. En réalité je ne me suis jamais fort occupé des criblures.

M. Davis:

Q. Vous prétendez que quelquefois vous ne gardiez pas les criblures et que dans d'autres circonstances vous les gardiez. Pourquoi cela?—R. Il est assez difficile d'en dire la raison. Il peut arriver que vous croyiez avoir en mains trop de marchandises et que vous preniez sur vous d'en assurer l'écoulement avec la pensée que la région des lacs a suffisamment de produits pour rencontrer la demande. Il nous est arrivé fréquemment de vendre d'avance une certaine quantité de blé en entrepôt.

M. Douglas:

Q. Sans options?—R. Sans options.

Q. Est-ce votre intention d'établir devant le comité que vos opérations depuis 1912 ont toujours été conduites sur un pied parfaitement légitime d'achat et de vente de grains?—R. Pur échange de produits.

[M. John I. McFarland.]

Q. On a déclaré que certaines compagnies de grains se livrent à une spéculation hardie, et je crois que le nom de votre compagnie a été mentionnée?—R. Je le crois volontiers, car notre compagnie a des ennemis.

M. Vien:

Q. Et qui sont-ils?—R. Je me trompe fort ou nos pires ennemis sont les Grain Growers.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne crois pas que l'on gagne rien à entrer dans ces détails.

M. Pringle:

Q. Etes-vous soumis à une concurrence sérieuse dans les choses de votre commerce, ou jouissez-vous d'un monopole ou d'une coalition d'intérêts quelconque sous une forme ou sous une autre?—R. Nous avons à faire face à une concurreence fort sérieuse.

Q. Et qui sont vos concurrents?—R. Leur nombre est considérable.

Q. Donnez les noms de quelques-unes des principales maisons?—R. Les *United Grain Growers*, la *Saskatchewan Co-operative Elevator Company*, la *N. Bawlf Grain Company*, la *Home Grain Company*, la *National Elevator Company*, la *British American Elevator Company*, *Gillepsie and Company*—oh, leur nombre est considérable; je ne puis tous les nommer.

M. Vien:

Q. Cest là une liste de vos ennemis?—R. Concurrents, non pas ennemis.

M. Nesbitt:

Q. Ils couvrent le même territoire que vous?—R. Oui.

Q. Existe-t-il un accord tacite ou formel, un arrangement quelconque, quelle que soit sa nature, entre les diverses compagnies de grains pour la fixation d'un prix; ou ce dernier est-il établi conformément au prix anglais?—R. Le prix est établi sur la base du prix anglais, et la liste des prix est fournie par la *Northwestern Grain Dealers' Association* sur une base que l'on peut considérer comme équitable.

Q. Qu'est-ce que la *Northwestern Grain Dealers' Association*?—R. Ces prix ne sont pas maintenus, je puis vous dire ceci.

Q. Est-ce là une association composée des diverses compagnies de grains?—R. Oui.

Q. La *Northwestern Grain Dealers' Association* fixe-t-elle le prix en se basant sur le cours anglais?—R. Oui, ce cours lui sert de guide.

Q. Est-ce que tous vous payez le même prix au producteur, ou bien existe-t-il une course ou compétition entre vous?—R. Il existe de la concurrence à peu près dans tous les genres de commerce du pays.

Q. Inutile d'entrer dans les détails; je veux parler en général du commerce des grains?—R. J'ai sous la main quelques-unes de ces listes de prix.

Q. Ce que je désire savoir est si la *Northwestern Grain Dealers' Association* a compétence sur la fixation des prix et si tout le monde se soumet à cette direction, ou encore, si vous pénétrez sur le marché ouvert et faites vos offres concurremment avec les autres compagnies de grains?—R. Nous entrons sur le marché ouvert et enchérissons les uns contre les autres.

M. VIENS: Vous pourriez demander, M. Pringle, de quelle façon l'établissement des prix influe sur le marché.

M. Pringle:

Q. Et quel est l'effet de cette fixation des prix par cette association? Je suis bien certain que ces prix ne sont pas respectés.—R. Ils ne constituent qu'une espèce de guide sur ce que le commerce croit devoir être le prix des grains.

Q. Il vous faut vous restreindre au prix établi par cette association?—R. Absolument pas.

Q. Ces prix vous servent de guide sur ce que doivent être les prix, et à cette lumière vous entrez sur le marché et enchérissez les uns contre les autres? Avez-vous pu payer aux fermiers des prix aussi rémunérateurs que les autres compagnies?—R. Je crois que nous payons davantage du fait que notre maison a plus d'emprise sur ce commerce.

Q. Et je suppose que plus la somme d'opérations est considérable, plus le profit est considérable et moindre sont les dépenses dans l'administration de l'entreprise?—R. C'est sur la somme des opérations que nos profits s'échaffaudent.

Q. Je suis d'avis que vous nous avez fourni un état assez lumineux pour la période qui s'étend de 1912 à nos jours, je veux dire à partir de l'année de l'organisation de la compagnie, mais je désirerais aller plus loin, tant soit peu, vers vos origines. Il existait à Calgary une coalition de compagnies du nom d'*Alliance Trust Company, Limited.* Cette coalition a certainement mis la main sur la *Globe Elevator Company.* L'*Alberta Pacific Elevator Company, Limited,* tous les baux de l'*Alberta Irrigation Company,* la *West Coast Grain Company,* toutes les actions de la *Globe Elevator Company* mises sur le marché, l'*Alberta Pacific Elevator Company, Limited,* tout l'actif ordinaire de ces compagnies, l'*Alberta Grain Company,* et les baux des emplacements d'élévateurs obtenus du Pacifique-Canadien, ainsi que les baux obtenus de la *Canadian Northern Railway Company.* Savez-vous s'il y a eu estimation de la valeur de toutes ces propriétés avant que votre compagnie leur distribuât 12,495 actions de capital-actions et 11,000 actions privilégiées?—R. Je l'ignore. Je n'appartenais pas alors à cette compagnie.

Q. Et vous ne pouvez rien nous dire sur la valeur approximative de ces propriétés sur lesquelles la compagnie a mis la main?—R. Non.

M. Davis:

Q. Vous comptez 242 élévateurs. Quelle proportion de ce nombre se trouve située hors des points de concurrence?—R. Vous voulez dire là où nous sommes seuls à faire affaires.

Q. Oui.—R. Il ne s'en trouve pas 5 pour 100.

Q. Et l'on construit des quais à tous ces élévateurs?—R. Oui. Je me demande si le nombre va bien jusqu'à 5 pour 100. Je pourrais en faire le calcul en bien peu de temps, mais je ne crois pas que la proportion arrive à 5 pour 100.

Q. Ce qui ferait environ douze élévateurs?—R. Oui, et pas même ce nombre.

M. Nesbitt:

Q. Vos prix sont les mêmes sur les marchés compétitifs?—R. Absolument les mêmes.

Q. L'autre jour, au cour des dépositions, il s'est dit quelque chose sur une certaine compagnie de grains qui se plaignait de ce qu'une autre compagnie du même genre était descendue au-dessous du prix fixé par la halle aux bestiaux de Winnipeg?—R. Ne s'agirait-il pas du prix sur voie?

M. Douglas:

Q. Non, on prétendait que la halle aux grains de Winnipeg avait son mot à dire sur les prix pour achats sur voie—les prix aux élévateurs régionaux?—R. La halle

aux grains de Winnipeg a, comme suit, la haute main sur le prix d'achat sur voie, à savoir qu'on doit accorder un profit net d'un cent par boisseau sur le blé et un certain profit sur l'avoine. On doit accorder un cent par boisseau de plus que le prix payé au fermier.

Q. En s'en tenant à sa constitution, la halle aux grains doit rejeter de son sein celui qui n'obtempère pas aux résolutions passées par elle?—R. Oui.

Q. Je crois que M. Nesbitt désirait se renseigner sur ce qui se fait là où les marchands de grains expédient à leur acheteur. Supposons que l'agent acheteur de Régina dépasse le prix établi, et que votre concurrent déclare: "Vous ne jouez pas franc jeu, car vous payez plus que le prix établi à cette époque par l'association des marchands de grains." A cela vous répondez que vous n'êtes pas tenu de vous considérer lié par le prix établi par la *Grain Dealers' Association*?—R. Non, ce prix est violé tous les jours.

Q. Alors, le prix établi par la *Grain Dealers' Association* ne fait que vous servir de guide?—R. Oui.

Q. Et si vous dépassez ce tarif, vous le faites à vos risques?—R. Oui.

Q. Il se trouve donc que la *Grain Dealers' Association* est une association constituée par les marchands de grains en vue de renseigner ses membres pour leur propre gouverne, je suppose?—R. Oui.

Le vice-président:

Q. Toutes les compagnies d'élévateurs appartiennent-elles à cette association?—R. Je ne saurais dire.

M. Pringle:

Q. Les compagnies d'élévateurs ou les compagnies acheteuses de grains?—R. Je ne sais pas si elles y appartiennent toutes ou non. Je pourrais m'en assurer en consultant la liste des membres.

M. Douglas:

Q. Je me fais l'idée que la *Grain Dealers' Association* se trouve vis-à-vis du marchand de grains dans la même situation que le *Bradstreet* ou le *Dunns* vis-à-vis du marchand ordinaire?—R. C'est en somme une méthode économique de lancer des guides de prix.

Q. Et vous n'êtes pas tenus de vous laisser brider par elle si le goût ne vous en vient pas?—R. Non.

M. Pringle:

Q. Faites-vous un gros commerce de grains?—R. Je crois que nous avons fait le plus gros commerce de grains de toutes les maisons de grains de semence de l'Ouest canadien.

Q. Et sur quelle base agissez-vous?—R. En 1914, la récolte dans l'Ouest canadien a manqué sérieusement. Le gouvernement fédéral a institué J. Bruce Walker, de Winnipeg, distributeur, sur un territoire assez vaste, de grains de semence aux fermiers, et je me souviens que M. Bruce a déclaré que n'eût été que l'*Alberta Pacific Grain Company* avait en mains un approvisionnement de grains d'aussi bonne qualité à ses élévateurs régionaux, il se serait demandé comment il aurait pu suffire à la demande.

Q. Il s'agissait en l'espèce d'une garantie gouvernementale?—R. Le gouvernement établissait les prix et notre maison fournissait le grain.

[M. John I. McFarland.]

Q. Arrive-t-il jamais que vous le fournissiez chez vous? Supposons que l'on se rende compte chez vous que la récolte est déficitaire, et que les fermiers manquent de grains de semence, vendez-vous alors des grains de semence?—R. Naturellement, nous rendons service aux fermiers. C'est justement là la raison d'être de notre maison. Chaque année, advenant une récolte déficitaire dans les districts que nous couvrons, et les fermiers se mettant en quête de grains sans pouvoir en obtenir nulle part, nous les voyons arriver chez nous; le printemps dernier nous avons fait aux fermiers une avance d'environ quatre cent mille dollars de grains de semence, et dans chacun de ces cas nous avions affaire à des gens à qui le gouvernement provincial avait refusé son aide, ainsi que le gouvernement fédéral et les municipalités où ces gens avaient leur demeure.

Q. Vous êtes entrés en affaires avec eux?—R. Oui.

Q. Je m'imagine que l'opération a bien tourné pour vous; en cas de réussite, l'affaire avait du bon?—R. Nous vivions dans la région, et c'était pour nous question de vie ou de mort; or, si nous n'avions pas assez confiance en nos fermiers pour venir en aide à certains d'entre eux, excellents clients de la maisons, nous n'avions plus de raison d'être dans ces parages.

Le vice-président:

Q. Vous leur faisiez crédit?—R. Oui.

M. Vien:

Q. Vous allez, n'est-ce pas, nous fournir un état complet des dépenses du siège social, des salaires, etc., et le nom des personnes qui ont émargé à ces déboursés?—R. Oui.

M. PRINGLE: Désirez-vous que l'état couvre toute l'année?

M. VIEN: Les deux dernières années.

M. Vien:

Q. Quelle explication pouvez-vous donner de l'écart que l'on trouve sur cet item des dépenses de bureau entre 1913 et 1918? En 1913, vos dépenses de bureau ont été de $81,000; salaires, loyer et taxes, $204,000. En 1918, salaires, loyer, taxes, $686,000, contre $204,000; en sus, vos dépenses de bureau s'élèvent à $349,000 contre $81,000 en 1913. Quelles explications donnez-vous de ces chiffres?—R. D'abord, en 1913, nos élévateurs étaient beaucoup moins nombreux qu'en 1918, puis le salaire de tous les employés a augmenté probablement d'environ 50 pour 100 à cette époque.

Q. Ceci, je crois, peut s'appliquer au premier item, soit pour l'écart entre $204,000 et $698,000, mais quant aux dépenses de bureau, soit $81,000 contre $349,000?—R. Vous pouvez vous rendre compte de ce qu'est la part de l'écart compris dans cette proportion de 5 pour 100.

Q. Ceci expliquerait un écart de $105,000, mais reste $242,000 contre $81,000, moins 5 pour 100?—R. Depuis cette époque nous avons augmenté sérieusement notre personnel de bureau.

M. Douglas:

Q. Vous avez ouvert le bureau de Winnipeg?—R. Oui, et celui de Vancouver.

M. Nesbitt:

Q. Le nombre de vos élévateurs est beaucoup plus considérable?—R. Il est plus que doublé, oui; il est à peu près deux fois et demi plus considérable.

[M. John I. McFarland.]

Q. Et naturellement, vous avez augmenté votre personnel de bureau? — R. D'environ deux fois et demie. Je désirerais attirer votre attention sur un système adopté par nous il y a deux ans, au temps où le pays appelait les hommes au front, que la main-d'œuvre manquait sérieusement dans l'Ouest et que les fermiers imploraient de l'aide. Nous avons avisé tous les employés dont nous pouvions nous dispenser dans les bureaux et partout où il nous était possible de fermer les portes des élévateurs, que nous leur garantirions le même salaire qu'aux élévateurs, et qu'ils pourraient aller chercher de l'emploi chez les fermiers au salaire que ces derniers seraient disposés à leur accorder. C'est là qu'est allée une partie de notre argent.

M. Nesbitt:

Q. Vous avez loué vos gens aux fermiers? — R. Oui.

Le vice-président:

Q. Pendant la morte-saison? — R. Oui.

Q. Et vous leur avez maintenu leur salaire? — R. Oui, afin qu'ils pussent retirer autant qu'aux élévateurs.

Q. En supplément de leur salaire? — R. Oui.

M. Douglas:

Q. Cette mesure a-t-elle atteint un grand nombre d'employés?—R. Je ne puis dire, mais bon nombre d'entre eux sont partis aux champs. Le siège social en a vu partir un certain nombre. Nos gens nous ont quittés. Nous avons également fourni de l'argent à nos employés dans l'achat des bons de la Victoire — nous leur avons prêté de l'argent à 5 pour 100.

Q. Je veux croire que vous n'avez pas racheté les obligations? — R. Non, on peut dire qu'ils ont gardé pour eux tout ce qu'ils ont acheté; en sus nous avons conservé leur emploi à tous nos employés qui ont traversé les mers.

Le témoin se retire.

Le comité s'ajourne.

APPENDICES.

APPENDICES aux procès-verbaux et témoignages du Comité spécial chargé de faire enquête sur la vie chère, y compris certaines pièces dont on a ordonné l'impression.

APPENDICE N° 1.

FERME EXPÉRIMENTALE CENTRALE,
OTTAWA, 9 juin 1919.

Greffier du Comité sur le coût élevé de la vie,
Chambre des communes,
Ottawa.

CHER MONSIEUR, — Comme on me l'a demandé lorsque j'ai rendu témoignage en présence du Comité sur le coût élevé de la vie, j'ai l'honneur de vous faire parvenir sous ce pli des renseignements sous forme de tableaux, concernant le coût de production, compilés d'après les chiffres contenus dans les archives des fermes expérimentales.

Bien à vous,

E. S. ARCHIBALD.
Directeur.

ETAT.

PRÉSENTÉ PAR M. E. S. ARCHIBALD, FERME EXPÉRIMENTALE, RELATIVEMENT AU TÉMOIGNAGE RENDU LE 6 JUIN 1919.

COÛT DE L'ÉLEVAGE DES GÉNISSES LAITIÈRES, 1918-19.
(*Compilé en mai 1919.*)

Prix du fourrage à la tonne:

Foin	$ 7 00
Ensilage	2 00
Racines	2 00
Fourrage vert	3 00
Paille	4 00
Grain moulu	42 00
Lait pur	40 00
Lait écrémé	4 00

N.B. — Ce sont les anciens prix coûtants et ils ne sont employés dans les archives ininterrompues que pour la fin de comparaison. *Voir* le Sommaire, page 86.

SOMMAIRE FINAL DU COÛT D'ÉLEVAGE DES GÉNISSES.

	Total.	Moyenne.
6 génisses de 1 à 6 mois coûtent	$ 70 43	$11 74
17 " 6 à 12 " "	217 95	12 82
28 " 12 à 18 " "	297 64	10 63
16 " 18 à 24 " "	128 80	8 05
18 " 1 à 24 " "	837 20	46 41

PRIX ACTUELS DU FOURRAGE (1er JUIN 1919).

Foin	$38 00
Ensilage	6 00
Racines	6 00
Fourrage vert	6 00
Paille	10 00
Grain moulu	50 00
Lait pur	60 00
Lait écrémé	5 00
Pâturage (pour la saison)	6 00

En se basant sur ces prix le coût de la nourriture pour l'élevage serait approximativement tel que suit:

De la naissance jusqu'à 12 mois..	$35 40
" " 24 "	94 00

COÛT DE LA PRODUCTION DU LAIT.

Facteurs de coût de production.

I. La vache..	Son excellence.
II. Le fourrage..	Coût et qualité.
III. Main-d'œuvre..	(*a*) Travail auprès des vaches, etc.
IV. Edifices, etc..	(*b*) Travaux agricoles pour produire le fourrage.
V. Pertes dans le troupeau.	Intérêt sur placement.
VI. Proximité de la ville.	Avortement, tuberculose, charbon, diarrhée, etc., etc.
VII. Au-dessus de tout l'efficacité du	propriétaire.

FOURRAGES — FERMES EXPÉRIMENTALES CENTRALES, 1917-18 — MOYENNES.

—	Toute races et classes.	Holsteid croisé.	Holstein.	Ayshires.
Nombre d'animaux	55	8	15	14
Jours de production de lait.....lbs.	325			
Lait produit	8,065	9,773	9,857	7,324
Pour cent de gras	4.1	3.86	3.68	3.83
Fourrage-moyenne par vache:—				
Grain moulu—				
W. Br. 6 } C. B. 3 } D.Dr.Gr. 3 } à $45 la tonne Coton 2 } Huile 1 }	2,619	3,058	3,174	2,349
Racines et ensilage, lfv. (à $4)	11,066	12,424	12,567	9,656
Foin, liv. (à $18)	1,810	1,885	1,911	1,806
Fourrage vert, liv. (à $6)	1,714	1,524	1,801	1,788
Paille, liv. (à $8)	100	100	115	150
Pâturage, mois, (à $2)	2	2	2	2
Coût total de l'alimentation	$106.86			
Grain moulu à $45 la tonne:—				
Coût du lait, le cent livres	$1.32			
Coût total de l'alimentation	$119.98			
Grain moulu à $56 la tonne;—				
Coût du lait, le cent livres	$1.49			
Coût total de l'alimentation:—				
Grain moulu à $65	$133.10	$150.82		
Coût du lait, le cent livres	$1.65	$1.55	$1.50 (app.)	$1.60 (app.)

SOMMAIRE — FERME EXPÉRIMENTALE CENTRALE — 1917-18.

Par vache (8,065 livres de lait, moyenne 4·1 % gras)—moyenne 69 vaches.

DT.—Fourrage. (Grain moulu à $55)..	$119 98
" Main-d'œuvre par vache (grange seulement) (production, pas pour l'expérimentation.	58 00
" La moitié de la main-d'œuvre dans la laiterie par vache (traitement du lait)..	3 00
" Int. et dép. vache $300 à 11% ($300 est la valeur moyenne des vaches pur-sang et autres)..	33 00
" La moitié de l'int. annuel et de la dép. sur un édifice évalué à $200 par vache à 8%.. .. .. (Cet édifice est adapté aux exigences du commerce du lait dans les villes.)	8 00
" Pertes (veaux, etc., etc., par vache)..	4 00
	$225 98

Av.—8,065 livres de lait à $3.00 le cent livres..	$241 95
" 12 tonnes de fumier à $2.00 la tonne..	24 00
" Veau, valeur moyenne à la naissance..	30 00
	$295 95
Balance au crédit de chaque vache..	$ 69 97

Le coût de production de 100 livres de lait est d'au moins $2.80.

N.B. — Les chiffres ci-dessus sont exacts et s'appliquent à la production du lait pour le commerce des villes.

Si ce lait avait été destiné à la production du beurre ou du fromage, la main-d'œuvre aurait coûté un peu moins cher, et l'intérêt, etc., sur les édifices probablement pas plus de $2.00 par vache. Ainsi le coût de ce lait n'aurait été que de $2.70 par cent livres.

D'un autre côté, on ne l'aurait vendu qu'environ $2 le cent livres, ce qui aurait causé une perte pour chaque vache.

COÛT DE LA PRODUCTION DU LAIT.

Fourrages — Ferme expérimentale centrale, 1918-19 — Moyennes.

——	Toutes races et classes.	Holstein croisé.	Holstein.	Ayrshires.
Nombre d'animaux	61	9	18	16
Jours de production de lait ... liv.	312	291	319	267
Lait produit	7,755.8	7,654.6	10,400	6,554
Pour-cent de gras	4.1	3.25	3.45	3.61
Fourrages—Moyenne par vache:—				
Grain moulu— W. Br. 5, D. Gr. 1, Huile C. 2, Noix P. 1 ... liv.	2,555.0	1,361.0	3,202	2,302.0
Racines et ensilage à $4	10,835.0	10,681.0	12,831.0	9,140.0
Foin à $18	2,247.0	1,946.0	2,314.0	2,395.0
Fourrage vert à 6	610.0	793.0	978.0	
Paille à $8	100.0	90.0	110.0	140.0
Pâturage, 2 mois	2	2	2	2
Coût total de l'alimentation:—				
Grain moulu à $45	$ 94 77	$ 87 55	$313 12	$ 87 05
Coût du lait par cent livres	1 38	1 29	1 24	1 50
Coût total de l'alimentation:—				
Grain moulu à $55	107 55	99 37	129 12	98 56
Coût du lait par cent livres	1 38	1 29	1 24	1 50
Coût total de l'alimentation:—				
Grain moulu à $65	120 32	111 18	145 17	110 07
Coût du lait par cent livres	1 55	1 45	1 39	1 67

ETAT financier des vaches laitières pour l'exercice se terminant le 31 mars 1919.

	1er avril 1918.		31 mars 1919.		Recettes y compris les ventes de produits laitiers, animaux de reproduction, etc.	Recettes brutes, y compris l'augmentation des valeurs, vente, etc.
	N°	Valeur.	N°	Valeur.		
Bétail de tous âges et de toutes races.	188	$42,134 00	195	$48,505 00		

RECETTES.

Par l'augmentation de la valeur du troupeau..	$ 6,371 00
Par les recettes provenant de produits laitiers..	12,417 00
Par les recettes provenant de la vente d'animaux de reproduction, 21 têtes..	2,590 00
Par les recettes provenant de la vente du veau et du bœuf, 33 têtes..	1,952 00
†Par les recettes provenant du fumier, 1,113½ tonnes à $2 la tonne..	2,227 00
Recettes brutes..	$25,558 27

†Le fumier n'est pas évalué assez cher.

DÉBOURSÉS.

Valeur de la nourriture et de la litière employées..	$10,587 65
*Coût de la main-d'œuvre employée à la laiterie..	2,242 45
*Coût de la main-d'œuvre chargée du soin des vaches laitières..	8,583 79
Achat d'animaux de reproduction, 11 têtes..	5,123 25
Réparations faites à l'installation..	110 00
Dépenses brutes..	$26,657 14
Balance nette au débit..	$ 1,098 87

*Sur le coût de la main-d'œuvre, la somme de $5,105.55 a été dépensée en travaux d'expérimentation et pour nettoyage supplémentaire des granges.

COÛT DE LA PRODUCTION DU LAIT DANS L'ONTARIO ET DANS L'EST DU CANADA.

Il n'est pas facile de déterminer exactement le coût de la production du lait à cause des nombreux facteurs dont il faut tenir compte dans l'industrie laitière. Cependant, vu l'importance du produit, un grand nombre de stations expérimentales au Canada et aux Etats-Unis ont depuis plusieurs années compilés des chiffres exacts sur la production de ces stations, et aussi recueillis des renseignements quant au coût de production sur la ferme ordinaire.

COÛT D'ALIMENTATION PAR VACHE.

Plusieurs item parmi les déboursés varient de façon sensible, selon la qualité du pâturage ou des autres aliments, aussi selon la constitution et l'état de santé des vaches, l'efficacité et le soin de la main-d'œuvre employée, et pour une foule d'autres causes; et ainsi les chiffres qui suivent ne donnent qu'une idée approximative et ne s'appliquent pas exactement à aucun autre troupeau.

Le coût de l'alimentation est le facteur le plus important dans les déboursés, et cela varie beaucoup d'après le genre de laiterie tenue.

Un grand nombre de fermiers font vêler leurs vaches de bonne heure au printemps et les traient jusqu'à ce qu'elles tarissent naturellement, ce qui arrive probablement tard à l'automne ou de bonne heure à l'hiver. Ces fermiers s'occupent surtout de la production du fromage, industrie qui ne fonctionne presque seulement qu'en été. Règle générale, ils profitent aussi de toute la saison du pâturage, ce qui, dans certaines circonstances, contribue beaucoup à diminuer le coût de la production. Cependant, les inconvénients de l'industrie laitière en été sont en peu de mots les suivants:

(1) On compte trop sur les pâturages, ainsi les vaches sont envoyées trop tôt et trop tard au pâturage.

(2) Les vaches ont à souffrir de la chaleur intense et des mouches à la période du maximum de rendement, en conséquence elles ont une tendance à tarir plutôt et produisent moins dans l'année que lorsqu'elles sont traites en hiver.

(3) On n'obtient pas les prix élevés payés pour le beurre et le lait en hiver.

(4) Tout le travail de la ferme se trouve ainsi concentré au cours des mois d'été, car il faut faire les travaux extérieurs de la ferme et la traite des vaches pendant la

même saison. Suit un état des déboursés de l'alimentation des vaches en été dans les districts où l'on s'occupe de la fabrication du fromage:

Pâturage—5½ mois à $2 par tête par mois..	$11 00
Grain moulu et entier par vache par année, 300 livres à 3 cents. ..	9 00
Foin consommé par une vache par année, 1 tonne à..	18 00
Paille consommée, ½ tonne à $6 la tonne..	3 00
Ensilage ou racines par année, 2 tonnes à $4..	8 00
Total..	$49 00

La production moyenne d'une vache traite en été est règle générale au-dessous de 4,000 livres par vache par année.

Dans la production du lait à l'année, lorsque les vaches vêlent en grande partie à l'automne, nous constatons que nous obtenons un plus grand rendement par vache, des prix les plus élevés au cours des mois d'hiver, et le travail est répartie de façon égale sur toute l'année, ce qui permet de garder la main-d'œuvre, et les vaches ne donnent pas de lait pendant la saison de l'année où les mouches et la chaleur les font souffrir et les empêchent de donner leur maximum de rendement.

Dans la production du lait à l'année nous constatons que le coût moyen de la production est le suivant:

Pâturage, 4 mois à $2 par tête par mois..	$ 8 00
Grain moulu, au moins 1,200 livres à 3 cents la livre..	36 00
Foin, 1¼ tonne à $18..	22 50
Paille, 100 livres à $6 la tonne..	0 30
Ensilage ou racines, 4 tonnes à $4 la tonne..	16 00
Total..	$82 80

Dans ces conditions la moyenne de la production a dépassé 6,100 livres de lait.

Total des déboursés par vache (production de lait d'été).

L'item de la nourriture est toujours sujet à plus de variation que tout autre item entrant dans les déboursés. La main-d'œuvre, l'intérêt, la dépréciation, etc., coûtent presqu'aussi cher pour une mauvaise que pour une bonne vache, et les frais de logement, etc., sont exactement les mêmes dans les deux cas. Le tableau qui suit donne une bonne idée du coût de la production du lait en été, lorsque la main-d'œuvre coûte le plus cher:

Fourrage, coût par année..	$ 49 50
Main-d'œuvre, par vache, y compris le maniement du lait, par année.	58 00
Intérêt et dépréciation sur le troupeau, par vache, $100 à 11%.. ..	11 00
Pertes dans le troupeau causées par des avortements, la tuberculose, la pneumonie, etc....	1 95
Intérêt, assurances, réparations et dépréciation sur les édifices et l'installation..	9 22
Services du vétérinaire et médicaments..	0 86
Divers..	1 96
Total..	$132 74

Recettes par vache.

4,000 livres de lait à $2.79 le cent livres..	$108 00
Dix tonnes de fumier de mauvaise qualité à $1 la tonne..	10 00
Total..	$118 00

Dans ces conditions, le lait coûte *33 cents le gallon* au fermier, ou *8 cents la pinte*, et au cours des mois d'été il sera très chanceux s'il peut obtenir 27 cents le gallon pour son lait.

Total des déboursés par vache (production de lait d'hiver).

Fourrage, coût par année..	$ 82 80
Main-d'œuvre, coût par vache par année..	53 00
Intérêt et dépréciation sur le troupeau par vache, $150 à 11%.. ..	16 50
Intérêt, assurances, réparations et dépréciation sur les édifices et les installations..	9 22
Pertes causées par avortement, tuberculose, pneumonie, etc..	1 95
Services du vétérinaire et médicaments..	0 86
Divers..	1 96
Total..	$166 29

Recettes par vache.

6,100 livres de lait à $3 le cent livres..	$183 00
Douze tonnes de bon fumier à $2 la tonne..	24 00
Total..	$207 00

Dans ces conditions le lait coûte au fermier 28·1 cents le gallon, ou environ 7 *cents la pinte.*

Les chiffres ci-dessus sont assez exacts, et le résultat de calculs soigneux sur le coût actuel de la production aux fermes expérimentales du Dominion, et chez un grand nombre de cultivateurs. Ces chiffres correspondent avec ceux obtenus à la suite d'enquêtes faites ailleurs.

Bien que 6,100 livres de lait par vache puisse sembler un petit rendement annuel à certains fermiers, c'est réellement une bonne moyenne pourvu que le pour-cent de gras dans le lait soit plus élevé que la quantité exigée par la loi et il est au-dessus de la moyenne pour l'Est du Canada par environ 2,000 livres.

La seule manière de réduire le coût de la production du lait consiste à *améliorer la race,* de sorte que les vaches, soit au cours de la production d'été ou d'hiver, produisent plus pour la quantité de nourriture consommée, et finalement, à *nourrir avec plus de soin.* La possibilité de cette chose est prouvée dans presque tous les districts laitiers du Canada, où nous trouvons des fermiers dont les vaches produisent en moyenne 10,000 livres de lait par année, avec un coût d'alimentation pas beaucoup plus élevé que celui qui est mentionné plus haut lorsqu'il le dépasse.

COÛT DE L'ENGRAISSEMENT DU BŒUF.

Ottawa, Ont. — On peut se faire une idée de ce que coûte l'engraissement des bouvillons de deux ans en hiver en consultant les résultats obtenus l'hiver dernier.

—	Toutes sortes.	Lot n° 1. Remise grain léger.	Lot n° 2. Remise grain pesant.	Lot n° 3. Grange grain, grain plus pesant.
Bouvillons en lot.......................nomb.	59	23	24	12
Gain total, 130 jours.................. liv.	12,879	4,380	5,280	2,219
Quantité de foin consommé............ "	50,688	18,720	18,720	13,248
Quantité d'ensilage consommé........ "	351,360	144,960	144,960	61,440
Quantité de grain moulu.............. "	44,792	10,304	22,992	11,496

Les prix actuels sont:
Foin, $30 à $40 la tonne.
Ensilage, $4 à $5 la tonne.
Grain moulu, de $44 à $55 la tonne.
Ainsi le gain de 12,879 livres coûte:

Foin à $30	$ 760 32
Ensilage à $4	702 71
Grain moulu à $45.	1,007 82
	$2,470 85

Bouvillons vendus à 13½ cents la livre.
Le gain rapporté avait donc une valeur de $1,738.60.
Différence, $732.25.
Poids original des bouvillons, environ 33,000 livres.
Ainsi presqu'un cent et demi par livre vivant.
Différence nécessaire dans le prix pour combler le déficit de la nourriture seulement, ou au moins 2½ cents pour avoir un profit net.

Ouest canadien. — (Les deux bulletins ci-joints donnent une bonne idée du coût sur les fermes expérimentales de l'Ouest.)

COÛT DE LA PRODUCTION DU MOUTON.

La rareté de la laine et de la viande a donné un nouvel élan à l'industrie de l'élevage du mouton au Canada, et une fois que cette industrie sera solidement implantée chez nos fermiers et que les profits qui en découlent se seront faits sentir, je crois qu'elle ne déclinera plus.

Ce genre d'animal, bien qu'ayant profité entièrement de l'augmentation des prix des produits, est probablement un de ceux dont le coût de production a le moins augmenté, ce qui n'est pas le cas pour les autres animaux. On peut attribuer ceci au fait qu'on le nourrit surtout de rebuts et de grains cultivés sur la ferme ce qui élimine, en grande partie, l'achat de concentrés à un prix élevé. On peut aussi l'attribuer au fait qu'il faut très peu de main-d'œuvre pour prendre soin du troupeau de sorte que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre ne se fait pas beaucoup sentir.

Il faut tenir compte d'un grand nombre de facteurs pour déterminer le coût de la production du mouton. On peut affirmer en toute sûreté que la valeur provenant du fumier et des mauvaises herbes détruites fait plus que contrebalancer le coût de la main-d'œuvre. D'après les archives tenues à la Ferme Expérimentale Centrale sur la reproduction et l'élevage des moutons, on peut dire que les facteurs qui entrent dans le coût de production d'un mouton d'un an sont les suivants:

Coût de la nourriture d'une brebis à partir du moment du sevrage d'un agneau jusqu'au sevrage du prochain. ..	$6 10	
Intérêt sur la valeur de la brebis ($30 à 6%)	1 80	
Service et entretien du bélier..	0 35	
Coût de la nourriture de l'agneau du moment du sevrage jusqu'au terme de l'engraissement à un an..	7 18	
		$15 43
Laine de la brebis (sept livres à 40 cents la livre)..		2 80
Coût de 120 livres de mouton, main-d'œuvre non comprise..		$12 63
Valeur de 100 livres de mouton, printemps de 1918..		17 75
Coût de 100 livres de mouton, main-d'œuvre non comprise..		10 50
Profit par cent livres..		$ 7 25

Ce qui fait un profit de $8.70 par agneau si la brebis ne donne qu'un agneau.

Les chiffres ci-dessus sont basés sur la production d'un agneau par brebis. Dans les cas où la brebis met bas deux agneaux on peut s'attendre à obtenir les mêmes résultats quant à la pesanteur à la fin de l'année. Dans ces cas les trois premiers item qui entrent dans le coût de la production se trouvent divisés en deux et ainsi réduisent le coût et augmentent les profits par cent livres.

Les chiffres ci-dessus mentionnés ne tiennent pas compte des frais d'administration ou de dépréciation mais on peut fort bien les omettre en ce qui concerne l'élevage des moutons car cette industrie ne demande pas ou presque pas de bâtisses ou d'outillage. En plus, ces chiffres sont plutôt bas et bien qu'ils indiquent un rendement d'au moins 29 pour 100 sur un placement de $30 par brebis, on peut être certain de réaliser ces profits dans l'Est du Canada, tandis que dans l'Ouest, les dividendes seraient encore plus considérables.

COÛT DE LA PRODUCTION DU PORC.

Le prix extraordinaire du porc au cours des derniers dix-huit mois porte le consommateur à se demander si ce prix est réellement attribuable à l'augmentation du coût de la production ou à la manipulation des intermédiaires dont on dit tant de mal. Le producteur est bien souvent incertain du coût réel de la production, même lorsqu'il a tenu compte des divers facteurs pouvant le faire varier. De fait, les frais portés au compte des jeunes pourceaux âgés de huit semaines, lorsque les frais d'entretien de la truie sont notés et que les prix actuels de la nourriture prévalent, lorsqu'on ne peut pas se procurer de sous-produits à bon marché ou de rebuts, et particulièrement dans les cas où la truie ne donne qu'une portée par année, sont beaucoup plus élevés qu'un grand nombre d'éleveurs de porcs le supposent.

Les chiffres suivants sont les résultats obtenus à la Ferme Expérimentale d'Ottawa et aux autres fermes expérimentales où l'on s'occupe de l'élevage des porcs, et serviront peut-être à faire un peu de lumière sur la question. Pour déterminer le coût des jeunes pourceaux, il faut connaître non seulement le coût de l'alimentation de la mère, mais aussi de la grand-mère. En d'autres termes, le coût entier de l'entretien de la jeune truie, en plus des frais de la période d'allaitement, doivent entrer dans le coût de la première portée. Pour les portées suivantes, on devrait porter au compte de chaque jeune pourceau, au *prorata* les frais de fécondation et d'entretien de la truie, à partir du moment de la fécondation jusqu'à l'époque du sevrage des jeunes pourceaux.

Coût d'alimentation d'une jeune truie jusqu'au moment de la première cochonnée..	$28 37
Frais de fécondation, coût de l'alimentation pendant la période de l'allaitement..	$10 00
Coût total de l'alimentation de la première cochonnée.. ..	$38 37
Coût d'alimentation par cochon au sevrage (sept dans la cochonnée)..	5 48

Si on calculait le coût d'après la valeur de la jeune truie sur le marché, le coût de l'alimentation de la cochonnée, par pourceau, serait beaucoup plus élevée — $8.24.

Si on vendait la truie après qu'elle eut donné une cochonnée on en obtiendrait environ $35 ou presqu'assez pour défrayer les frais de sa première cochonnée.

Si on la garde comme truie de reproduction et qu'elle est fécondée de nouveau peu après le sevrage de la première cochonnée et qu'elle donne de nouveau sept petits cochons, le coût par petit cochon sera d'environ $2.90.

On peut, en toute sûreté, fixer la moyenne du prix à $3 le petit pourceau, car sept pourceaux par truie est une moyenne un peu élevée, et un bon nombre de truies ne donnent pas ce nombre.

COMPARAISON ENTRE LES COÛTS DE PRODUCTION D'AUTREFOIS ET D'AUJOURD'HUI.

Il y a plusieurs années, au Collège d'agriculture, on avait calculé, en tenant compte de tous les frais d'alimentation, d'entretien et d'accouplement, qu'une cochonnée moyenne de 6½ pourceaux coûterait $1.27 le pourceau à l'âge de six semaines. On calculait alors le grain moulu à $20 la tonne; le lait écrémé à $3 la tonne; et les raci-

nes à $2. Actuellement, les plus bas prix sont de $50, $4 et $3 respectivement. C'est ce qui explique pourquoi les chiffres ci-dessus mentionnés sont beaucoup plus élevés que ceux de Guelph, qui étaient à peu près les mêmes que ceux obtenus à la Ferme Expérimentale Centrale, à cette époque.

Le coût de la production d'un porc de 100 livres avec les jeunes pourceaux dont les frais d'alimentation sont d'environ $3 à l'âge de huit semaines, variera beaucoup selon les méthodes d'alimentation. Les chiffres des fermes expérimentales démontrent que cinq livres de grain moulu, ou l'équivalent en nourritures d'autres sortes, produiront une augmentation minimum d'une livre dans le poids du porc. Dans le cas du porc à bacon, avec les prix actuels de la nourriture ($50 la tonne en moyenne), on atteindrait au moins le chiffre de $17 par cochon, et probablement $20 le cochon. En ajoutant à ce montant les $3 ou $5.50 ou $8.25 que le cochon a coûté jusqu'à l'époque du sevrage, vous obtiendrez un coût total d'alimentation variant de $20 à $28. Aux endroits où l'on a du lait écrémé et des pâturages pour remplacer le grain moulu, on pourrait prendre $25 comme moyenne assez exacte du coût d'alimentation.

Bien que les frais d'administration soient très peu élevés dans le cas du fermier qui ne garde qu'un petit nombre de porcs, ils sont susceptibles de beaucoup de variation; tout dépend des connaissances du propriétaire sur l'élevage du porc et de l'application intelligente de ces connaissances. On peut ajouter de 20 à 30 pour 100 aux frais d'alimentation. Dans la plupart des cas, le chiffre le moins élevé serait suffisant.

Les estimations qui précèdent ne comprennent que les frais d'alimentation et de fécondation, et ne tiennent aucunement compte des frais de main-d'œuvre, de dépréciation et d'administration. Les risques, si nombreux aussi dans l'élevage du porc, sont omis de ces estimations. Règle générale, le coût d'alimentation du porc constitue environ 65 pour 100 du coût total de production.

L'élevage du porc est une industrie assez payante lorsqu'elle est bien conduite. Cependant le consommateur et le futur éleveur de porc verront d'après les chiffres qui précèdent que les profits ne sont pas excessifs.

APPENDICE No. 2.

HESPELER, ONT., 19 juin 1919.

M. NICHOLSON,
Président, Comité d'enquête sur le coût de la vie,
Chambre des Communes, Ottawa, Ont.

Cher Monsieur,

L'auteur de ce rapport est retourné à Hespeler et je prends la liberté d'inclure sous pli une lettre et un télégramme qui rempliront un double objet. Premièrement, en ce qui concerne le marché de la laine, le contenu de la lettre confirmera dans une grande mesure ce que j'ai dit au cours de mon témoignage devant votre comité mardi dernier, indiquant tout spécialement la hausse très rapide dans les laines de qualité supérieure tandis que celles de qualité moins coûteuse étaient au contraire dédaignées. Veuillez être assez bon de vous rappeler que cette lettre ne parle que du commerce en Angleterre, et non en Canada, mais puisque c'est l'Angleterre qui nous fournit la matière première pour nos lignes de fine qualité, votre comité peut facilement s'imaginer dans quelle situation nous sommes présentement relativement à l'achat des matières premières pour les marchandises que nous avons déjà vendues.

Je ne crois pas que le fait ait été mentionné au comité l'autre jour, mais cependant c'est un fait que pour la présente année le Canada ne pourra faire aucun achat de laine directement de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. A cause des conditions qui sont sous le contrôle des autorités britanniques toutes les laines de la

Nouvelle-Zélande et de l'Australie doivent être expédiées directement des colonies en Angleterre et le Canada devra acheter en Angleterre sur un marché secondaire au lieu d'avoir directement accès, comme autrefois aux marchés d'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Il est impossible de prévoir quels en seront les effets sur les lainages, soit comme matière première, soit sur le marché des brins de choix.

La chose n'avait pas été clairement définie mais comme question de fait des désavantages sérieux comme ceux que l'on vient de voir, se sont faits sentir pendant les années de guerre d'une douzaine de manières différentes, de sorte qu'il a été absolument impossible d'en arriver à donner exactement dans tous ses détails l'estimation du prix coûtant, et les manufactures, comme celles de Paton, ou d'autres, se sont trouvées dans la nécessité de faire leur estimation avec une marge raisonnable de sûreté et je sais que dans notre propre cas les éléments d'incertitude qui surgissaient sans cesse rendirent complètement impossible l'estimation des prix de revient dans la même mesure d'exactitude qu'il était possible d'obtenir avant la guerre, et tout homme ayant un degré quelconque de prudence dans le corps conserva naturellement une marge sûre entre son prix de revient et son prix de vente, chose qui n'aurait pas été nécessaire dans une même mesure dans des conditions normales.

Tel que je vous l'ai mentionné, je crois, lorsque je parlais avec vous l'autre jour, serait-il possible à un fabricant de connaître plus exactement le coût réel de sa matière première et le prix réel de sa main-d'œuvre, l'industrie des lainages ne pourrait en aucun temps être conduite avec une marge inférieure à 6 ou 8 pour cent au-dessus du prix de revient, tel qu'estimé, et entre ce facteur de sécurité et la moyenne d'environ 12 pour cent, ce qui a été le rendement de la compagnie Paton sur leur production pendant leurs trois meilleures années de guerre, il ne s'en suivrait aucune augmentation sensible dans le coût d'un habillement même en allouant le 6 pour cent comme facteur ordinaire de sécurité et le 12 pour cent, qui est la moyenne de profit de Paton sur le mouvement total de leur commerce, la différence dans le coût de 3½ verges de leur ligne la plus chère n'excéderait pas $1, de sorte que, bien que leurs profits puissent paraître dans leur ensemble "passablement rémunérateurs", comme M. Paton l'a admis, il n'y aurait guère, si l'on en vient à faire un calcul basé sur des éléments de certitude, qu'une très petite marge au-dessus d'une base générale d'exploitation sûre sur la vente des marchandises produites par cette maison.

Deuxièmement, la lettre et le télégramme ci-joints expliqueront l'absence de notre président et l'impossibilité dans laquelle s'est trouvé l'auteur de fournir l'état annuel que votre comité avait exigé de notre compagnie. M. Collins a expliqué dans une lettre subséquente d'un caractère personnel qu'il est au Parker House, Boston, dans un état délabré de santé souffrant de maladie nerveuse et qu'il a instamment prié M. Forbes de lui rendre visite et l'auteur ignore complètement le temps que M. Forbes devra passer loin de chez lui.

Je vous prierais de me renvoyer la lettre ci-incluse vu que je n'ai pas eu le temps depuis mon retour d'Ottawa d'en faire faire une copie au dactylographe et sans le retour de la lettre, nos archives seraient incomplètes.

Je vous envoie une copie de ma lettre au secrétaire de votre comité, mais ne puis lui renvoyer une copie de la lettre qu'il a mentionnée parce que le temps manque pour la faire écrire avant le départ du prochain courrier.

Votre dévoué,

D. N. PANABAKER,
Gérant R. Forbes Co., Limited.

APPENDICE 2A.

BRADFORD, 25 avril 1910.

MM. R. FORBES COMPANY, LTD,
Hespeler, Ont.

MESSIEURS,—Jamais nous n'avons éprouvé plus de plaisir à répondre à une de vos lettres qu'à celle que nous venons de recevoir.

Il vous a fallu traverser, au point de vue mental, l'une des périodes les plus déprimantes dans l'histoire de notre pays. Les garçons qui sont de notre famille sont allés au front sans perdre la vie, mais le plus jeune a été blessé sérieusement en 1915. Toutefois, il s'en est tiré avec une légère claudication et quitta l'armée après 12 mois. L'aîné fut blessé plusieurs fois, obtint ses grades de major et se retira avec le grade de capitaine. Vous aurez le plaisir de voir ce dernier lorsque l'auteur aura terminé ses voyages, dont la fin est de plus en plus rapprochée. Le fléau a laissé bien des ruines physiques et bien des misères de l'esprit. Nous espérons que la chance a favorisé les vôtres.

LAINE.—Nous connaisson bien la classe de lainage qui nous convient, et autant que nous le sachons nous recevrons nos expéditions ordinaires de laine qui pendant les deux dernières années ont passé par les mains du gouvernement. Le prix de ces laines ne peut pas être encore coté, à moins que ce ne soit une cote de spéculation hasardeuse, avant la fin de juin, mais nous serons prêts à assumer le risque en aucun temps après l'ouverture de la saison, et nous comptons sur votre accueil favorable comme nous le laisse espérer votre lettre récente. Nous avons bien souffert par le fait de n'avoir pas eu de représentant convenable au Canada pendant la dernière guerre, vu que les brins de choix que nous avons fabriqués ont dû vous être expédiés par d'autres personnes; cette méthode n'a pas été bien satisfaisante, mais cela est passé.

Sur la foi de l'intérêt que vous prenez dans les laines de qualité supérieure d'Australie et de la Nouvelle-Zélande, nous vous expédions une série de 46′ à 50′ qui nous arrivera en bon état, espérons-nous.

L'auteur s'attend d'être à New-York vers la mi-juin et s'efforcera de vous voir à Hespeler ou à Toronto.

Les conditions actuelles de ce côté-ci, en ce qui concerne les laines fines et les brins de choix sont ce que nous considérons comme excessivement élevées, non pas à cause de la faute du fabricant des brins de choix, ou du marchand, mais comme résultat de la marge considérable que les filateurs possèdent sur les lainages et les fabricants sur les marchandises à la pièce. Aux dernières ventes faites à Londres, les filateurs ont fait monter la laine de 10 à 15 pour cent au-dessus des prix offerts par le gouvernement, lorsque la laine a été mise sur le marché, la même chose existe aujourd'hui en ce qui concerne les laines à brins fins qui sont un article de commerce libre non sujet aux restrictions du gouvernement. Les qualités inférieures ne semblent pas être en demande du tout, les brins ordinaires N.Z., 40′ peuvent se vendre à 35½ d., tandis que le prix régulier des 50′ est, ou a été de 49 d. Les achats de commerce se sont faits ouvertement à Londres dans les 60 d. Ces prix ont été payés par les filateurs et les fabricants seulement. Nous espérons qu'après deux ou trois autres ventes, cette demande effrénée pour les fines qualités aura diminué et que les achats se feront d'une manière plus raisonnable. Le fabricant ordinaire de laines de choix est rejeté loin dans l'ombre lorsqu'il a à soutenir la concurrence des filateurs dans l'achat de cette qualité.

L'embargo n'a pas encore été levé excepté dans quelques cas isolés où il s'agit de pays neutres, mais nous nous attendons à obtenir, avant que le mois ne soit passé, quelques éclaircissements pour les expéditions aux Etats-Unis. Nous avons en ce pays plusieurs demandes, mais nous avons les mains liées par les restrictions imposées par le gouvernement. Vous pouvez vous rendre compte par ce qui précède, et vous faire une idée par les brins de choix que nous vous expédions, des conditions du commerce ici. Notre propre marché domestique ne pourra pas, lorsque le marché sera mieux approvisionné de laines, maintenir les prix à leur présente limite.

En attendant, le ton de votre lettre nous indique fort bien le cas que vous faites de notre appréciation.

Veuillez croire que nous demeurons, avec l'expression de notre amitié et respect,

Vos biens dévoués,

WILLIAM COLLINS & SONS.

APPENDICE 2B.

Télégramme.

BOSTON, MASS., 12 juin 1919.

R. FORBES COMPANY,
Hespeler.

Offre cinquante ou cent mille, pesanteurs Shropshire ordinaire, quatre-vingt-huit cents, livraison à Hespeler, livraison dans trois mois. Vous sera-t-il possible d'être à Boston d'ici dix jours?

COLLINS,
Parker House, Boston.

APPENDICE No. 3.

SHERBROOKE, QUÉ., 27 juin 1919.

M. V. CLOUTIER,
Secrétaire, comité spécial, coût de la vie,
Chambre des Communes, Ottawa.

MONSIEUR.—Vu que d'autres manufacturiers ont eu le privilège de soumettre des échantillons de drap au comité, accompagnés de leurs prix de vente et des prix de revient, nous vous exposons respectueusement qu'il n'est que juste qu'il nous soit permis d'en faire autant. Nous prenons donc la liberté de vous envoyer ci-joint quelques échantillons de nos draps avec les prix de vente et le prix coûtant tel que nous l'avons calculé marqué sur chaque liste pour l'automne de 1918 et l'automne de 1919, et vous prions de faire soumettre nos échantillons au président et aux membres du comité pour leur étude et examen. Un certain industriel qui s'occupe de la confection de lignes régulières de vêtements, nous informe qu'il lui faut, en moyenne, $3\frac{3}{8}$ verges de notre drap pour faire un habillement, et de $2\frac{7}{8}$ à $3\frac{3}{4}$ verges pour faire un pardessus ou paletot, selon le modèle de façon choisie.

Nous donnons ci-après le mémo. de nos prix et du prix coûtant de notre drap par habillement et par pardessus avec les étoffes désignées plus bas, et nous avons calculé le matériel nécessaire pour les pardessus et paletots à une moyenne de 3 verges chacun:

AUTOMNE 1918.

3,118	Matériel pour pardessus... prix.	$2 00	Coût du drap à pardessus........	$ 6 00
2,876	" " ... "	2 55	" " "	7 65
2,876	" " ... "	2 80	" " "	8 40
4	Beaver........... "	4 00	" " "	12 00
3,128	Tweed............ "	2 35	" " complet........	7 94
3,069	Serge............ "	2 95	" " "	9 97
1,775	Mélange de fin tissu de laine peignée.......... "	3 45	" " "	11 66

AUTOMNE 1919.

3,190	Matériel pour pardessus... prix.	$3 00	Coût du drap à pardessus........	$ 9 00
2,876	" " ... "	3 25	" " "	9 75
4	Beaver........... "	4 40	" " "	13 20
3,145	Matériel pour complet .... "	2 35	" " complet........	7 94
3,134	" " .... "	2 50	" " "	8 45
3,069	Serge............ "	3 05	" " "	10 30
1,775	Mélange de fin tissu de laine peignée.......... "	3 65	" " "	12 33

Dans l'estimation du prix de revient qui précède, nous n'avons pas inclus la taxe d'affaires sur les profits de guerre.

Veuillez avoir la bonté d'accuser réception.

Nous demeurons, messieurs,

Vos obéissants serviteurs,

PATON MANUFACTURING COMPANY,

W. E. PATON,

Gérant.

N.-B.—Les échantillons vous sont expédiés ce jour même sous pli recommandé.

APPENDICE No. 4.

MONTRÉAL, 28 juin 1919..

M. V. CLOUTIER,
Greffier du comité,
Coût de la Vie,
Ottawa, Ont.

Cher Monsieur,—Ci-inclus veuillez trouver les tableaux suivants:—

No. 1. Coût du matériel pour tiges, prix de juillet 1914, et prix du jour, 1919.

No. 2. Prix du matériel pour claques, juillet 1914, et prix du jour, 1919.

Nos. 3 et 4. Fournitures et accessoires, juillet 1914, et prix du jour, 1919.

No. 5. Main-d'œuvre, dépenses supplémentaires et royautés par paire, juillet 1914 et en la présente année, 1919.

No. 6. Liste de 25 lignes régulières telles que celles que nous fabriquons avec les prix nets au détail en juillet 1914 et en 1919.

Bien à vous,

T. H. REIDER,

Président.

Prix du matériel pour tiges.—28 juin 1919.

	Par pied, 1914.	Par pied, 1919
Box-Calf	0 26	0 88
Gun-Calf	0 25	0 90
Veau coloré	0 29	1 00
Veau d'hiver, ou gros veau	0 33	0 75
Box-Kip de flanc	0 22	0 60
Gun-Kip de flanc	0 22	0 60
Vachette colorée, flanc	0 25	0 70
Chevreau noir	0 20	0 80
Chevreau coloré	0 20	1 00
Flanc verni	0 32	0 85
Veau de Russie tanné	0 30	1 00
Veau mat (pour empeignes)	0 25	0 82
Drap noir	2 20 par yard.	4 00 par yard.
Elan noir	0 27	0 60
Elan coloré	0 28	0 62
Cuir grainé, pour hommes	0 23	0 60
Cuir grainé, Kang	0 23	0 60
Cuir grainé de refend	0 25 par liv.	0 45 par liv.
Tige cirée	0 48 "	0 82 "
Vachette chromée	0 25	0 60
Box-grain	0 16	0 40
Vachette rouge	0 22½	—
Cuir grainé, tanné	0 23	0 60
Cuir fort à gros grains	0 17	0 35
Garnitures en peau de mouton	0 07	0 24
Doublures en coton—Hommes	0 15½ par yard.	0 47 par yard.
" " Femmes	0 16¼ "	0 47 "
Flanelle de coton—Hommes	0 12¾ "	0 36 "
" " Femmes	0 09 "	0 36 "
Toile forte	0 13 "	0 38 "

Prix du matériel pour claques.—28 juin 1919.

	Par paire, 1914.	Par paire, 1919.
Semelles extérieures	0 35	0 72
Fausses semelles	0 08	0 15
Semelles intérieures	0 10	0 24
Contreforts (cuir)	0 07¼	0 11
" (fibre)	0 02	0 03
Talons—cuir	0 10½	0 19
" pulpe et 2 yards de cuir	0 06½	0 07
" dessus	0 04	0 12
Pulpe de cuir pour talons	55 00 par tonne	85 00 par tonne.

Fournitures et accessoires.—28 juin 1919.

Description.	Par 100 liv., 1914.	Par 100 liv., 1919.
$\frac{3}{4}$ oz. Broquette, trav. à la machine	12 95	23 44
1 " " " "	11 40	22 64
1½ " " " "	10 15	21 44
2 " " " "	9 50	20 40
3 " " " "	8 95	19 12
1 " " " à la main	9 70	20 16
1½ " " " "	7 80	19 20
2 " " " "	7 25	18 20
3 " " " "	6 70	16 92
4 " " " "	5 90	16 12
Fil de montage	0 14 liv.	0 22 liv.
Gomme pour bouts	0 45 gal.	1 85 gal.
Fil T.N.T	0 08 $\frac{9}{10}$ liv.	0 30 $\frac{2}{5}$ liv.
Alcool méthylique	0 65 gal.	2 00 gal.
Laque	0 25 liv.	0 85 liv.
Steko	0 12 "	0 15 "
Contreforts en cuir pour enfants	0 02$\frac{1}{8}$ par pre.	0 03 $\frac{3}{4}$ par pre.
" fibre pour enfants	1 30 par 100 pre.	1 70 par 100 pr
" cuir pour femmes	0 06$\frac{2}{3}$ pre.	0 90 pre.
" fibre pour femmes	1 80 par 100 pre.	2 15 par 100 pr
" cuir pour hommes	0 08$\frac{1}{2}$ pre.	0 13 pre.
" fibre pour hommes	1 42 par 100 pre.	2 25 par 100 pr
Cambrures en bois, pour femmes	0 21$\frac{3}{5}$ M	0 36 M
" en acier et fibre, pour femmes, McKay	2 06 M	6 74 M
" " " " Turns 4-E	2 38 M	7 35 M
Lacets	0 76 Grosse.	1 65 Grosse.
Remplisasge G. M., 114	1 30 gal.	2 27$\frac{1}{2}$ gal.
Crayons à réparer	2 70 douz.	3 38 douz.
Prép. pour rép. cuir de Russie	4 50 "	6 08 "
Prép. pour rép. empeignes	1 70 pointes.	3 38 pinte.
Clous	3 50 par 100 liv.	11 32 par100liv.
Fil d'acier	0 15 par liv.	0 18 par liv.
Fil de cuivre	0 32 "	0 52 "
Trépointe	0 06 par verge.	0 12 par verge.
Ciment	0 08 par gal.	1 15 par gal.
Cire	0 08$\frac{3}{4}$ par liv.	0 14$\frac{7}{8}$ par liv.
Cirage	1 35 par gal.	2 35 par gal.
Clous en cuivre	0 31 par liv.	0 60 par liv.
Cambrures	3 36 par M.	8 04 par M.
Soie	7 50 par liv.	14 25 par liv.
Fil de coton	1 68 par bobin.	3 90par bobine
Œillets	0 53$\frac{3}{4}$ par M.	0 75$\frac{1}{4}$ par M.
Agraffes	0 52$\frac{1}{2}$ par M.	0 73 M.
Boutons	0 28 gr.	0 47 gr. gr.
Supports	0 70 par gr.	1 65 par gr.
Gros bouts, feutre	0 03$\frac{3}{4}$ par pre.	0 04 par pre.
" cuir	0 06 par pre.	0 09 par pre.
Teinture à finir	2 00 par gal.	3 00 par gal.
Vernis	1 50 par gal.	2 25 par gal.

Main d'œuvre et dépenses supplémentaires.—Fabriques Nos. 1 et 2.

	Moyenne par paire. 1914.	Moyenne par paire. 1919.
Main-d'œuvre	0·52	0 70
Dépenses supplémentaires	0·31	0 52$\frac{1}{2}$

FABRIQUE N° 3.

Main-d'œuvre	0 19	0·40
Dépenses supplémentaires	0·09$\frac{1}{2}$	0 26
Droits régaliens, fabriques nos 1 et 2	0·05$\frac{3}{4}$	0·05$\frac{3}{4}$
Droits régaliens, fabrique n° 3	0·01$\frac{3}{4}$	0·01$\frac{3}{4}$

Etat comparatif des prix des lignes régulières.

	1914.	1919.
Brodequins en lotus brun pour hommes..	$3 15	$5 80
" en veau G.M. pour hommes..	3 75	6 55
" en veau tanné pour hommes..	3 85	7 50
Oxford en veau tanné pour hommes..	3 45	6 45
Brodequins en chevreau noir pour hommes..	3 50	7 15
" en cuir de refend pour hommes..	1 65	3 00
" en grain menno. pour hommes.	2 00	4 00
" en élan noir pour hommes..	2 70	4 75
" box-kip pour hommes..	2 25	4 60
" en chevreau noir pour hommes..	3 10	6 80
" en veau G.M. pour femmes.	3 20	5 50
" en veau tanné pour femmes..	3 35	7 40
" en Derby-colt pour femmes..	3 20	5 25
Bottines à lacets en gros cuir pour femmes..	1 55	2 85
Brodequins box-grain pour femmes..	1 70	3 20
" en dongola pour femmes..	1 80	3 55
Oxford dongola pour femmes..	1 50	3 10
Bottines à lacets, dongola, pour matrones..	1 50	3 15
Brodequins box-kip pour garçons..	1 95	3 55
" de flanc tanné pour garçons..	2 00	3 75
" kangarou pour garçons..	2 00	3 40
Bottines à lacets en cuir fort pour jeunes filles..	1 20	2 45
Brodequins, kangarou, pour jeunes filles..	1 65	2 70
" dongola, pour jeunes filles..	1 50	3 10
" en box-kip pour enfants..	1 15	2 15

APPENDICE N° 5.

TORONTO, CANADA, 30 juin 1919.

M. G. B. NICHOLSON, député,
Président, Comité sur le coût de la Vie,
Chambre des Communes,
Ottawa, Ontario.

CHER M. NICHOLSON, — L'autre jour en vous envoyant le mémorandum j'ai oublié d'y inclure le détail que vous aviez suggéré couvrant la détermination des prix des viandes de salaison comparativement au coût des porcs vivants.

Tous les porcs que nous achetons appartiennent à l'un ou l'autre des deux groupes suivants:—

(1) "Grillés"—c'est-à-dire les porcs qui sont grillés en vue de la production du bacon Wiltshire pour exportation en Angleterre.

(2) "Ebouillantés" — c'est-à-dire les porcs qui sont ébouillantés et découpés à la façon canadienne pour le marché domestique.

Dans cette circonstance le coût du produit est basé sur les épreuves hebdomadairest Ces épreuves embrassent tous les porcs abattus pendant la semaine, et je vous inclus sous pli une copie des deux dernières épreuves.

Relativement à la deuxième épreuve (sur les viandes domestiques) vous constaterez qu'un prix a été fixé pour chaque coupe. Ce prix dans chaque cas est le prix de vente réel, en moyenne, de cette coupe pendant la semaine précédant l'épreuve.

J'espère que ces épreuves pourront vous dire quelque chose. Si vous désirez obtenir quelques renseignements à leur sujet je serai heureux d'envoyer notre commis chargé des épreuves à Ottawa pour vous voir.

Bien à vous,

THE HARRIS ABATTOIR COMPANY, LIMITED.

J. MCLEAN,
Secrétaire-trésorier.

APPENDICE No 7

ÉPREUVE WILTSHIRE SUR 3,864 PORCS ABATTUS PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 19 JUIN 1919.

Issues de boucherie, épreuves d'après une base de pourcentage:—
3,864 porcs abattus, rendement 73%

Poids apprêté, 573,270 livres à 22½	$ 176,742 50
Porc et abatage, coût 64 c. par 100 livres app	3,668 92
Coût brut, porcs apprêtés	$ 180,411 42

ABATAGES ET ABATS DE BOUCHERIE.

Gras d'intestins	1·375%	10,797	à	23·45	$ 2,531 89
Gras de panse	·111%	871	à	18·25	158 95
Gras de-gosier	·029%	228	à	13.00	29 64
Estomacs	·443%	3,478	à	3.	104 34
Tripes	2·195%	17,237	à	2.	344 74
Gosiers	·144%	1,131	à	2.	22 62
Apprêts de mou, etc	·153%	1,102	à	5.	60 10
Au fondoir	·117%	918	à	1.00	9 18
Enveloppes à saucisse	·300%	2,356	à	1.	23 56
Enveloppes à petit calibre		57,960	yards à	1.	579 50
Panses de porcs, balance		2,898	à	7.	202 86
Foies	1·500%	11,780	à	2.	235 60
Cœurs	·150%	1,178	à	8.	94 24
Langues	·035%	2,395	à	25.	598 75
Apprêts de langues	·186%	1,461	à	8.	116 88
Sang séché	1·025%	8,049	à	3.	241 47
Poils secs	·349%	2,741	à	3.	82 23
Têtes rejetées	·585%	4,594	à	3.	137 82
Os du crâne	·742%	5,826	à	2.	58 26
Couenne	·509%	3,997	à	8.	319 76
Bajoues et têtes	·775%	6,086	à	15.	912 90
Groins	·244%	1,916	à	13.	249 08
Lèvres	·065%	510	à	6.	30 60
Oreilles	·130%	1,021	à	4½	45 94
Gras de couenne	·245%	1,924	à	15.	288 60
Cervelles de cochons	·071%	557	à	5.	27 85
Panne		17,106	à	31½	5,388 39
Rognons		1,930	à	10	193 00
Filets		5,264	à	41	2,158 24
Pieds grillés		11,969	à	2	239 38
Os de croupe		1,730	à	3	51 90
Os du cou		5,908	à	3	177 24
Os du dos		14,559	à	2	291 18
Gras du cou		10,605	à	24	2,545 20
Gras pour apprêter		6,396	à	22	1,407 12
Queues		1,331	à	10	133 10
Valeur de l'abatage et des abats de boucheries					$ 20,092 21
Coût net de Wiltshire frais					$ 160,319 21

7,728 flancs de Wiltshire.. 463,750 coût $160,319.21 ou	$34.57 qtl.
Moins gain en pesanteur pendant prép. (1½ pour 100)	0.52
Coût par qtl libre en cave	$34.05

Dépenses:

Perte en poids (1½ pour 100)	$ 0 17
Main-d'œuvre, taillage	0 25
Main-d'œuvre, préparation et empaquetage	0 47
Proportion directe des dépenses	0 41
Dépenses supplémentaires	0 28
Matériel	0 44
Empaquetage	0 43
Réfrigération et transport intérieur	0 47
Transport océanique	1 69
Commission	0 76
Intérêt	0 35
Frais de débarquement en Angleterre	0 35
Escomptes	0 32
Dépenses totales	$ 6 39
Coût brut	40 44
Equivalent en monnaie anglaise	190s. 8d.
Marché présent	190s. 0d.
Résultat, Dr.	8d.

Perte, 112-8d. ou 16 cents.
Perte, 100 Wiltshire 14·3 cents.

PORCS COUPÉS POUR LE MARCHÉ DOMESTIQUE.

25 juin 1919.

436 porcs sur pieds (de choix)	80,997	22·50	$ 18,224 33
176 " " (femelles)	73,173	18·50	13,537,00
6 " " (mâles)	3,057	15·50	473 83
Total sur pieds	157,227		$ 32,235 16

436 de choix	Rendement 73%	59,128	Pesanteur apprêtée.
176 femelles	Rendement 74%	54,129	"
6 mâles	Rendement 74%	2,262	"
	Total pesanteur apprêtée	115,159	

Produit.	% Gain.	% Perte.	Frais.	Perte.	Net.	Prix de vente.	Valeur
Porc frais.						c. par liv	
Viande de mâle	....	1·5	330	5	325	12	39 00
Epaule grossière, femelle	....	"	142	2	140	23	32 20
Epaule légère	....	"	172	3	169	27	45 63
Epaule légère, Montréal	....	"	8,942	134	8,708	31½	2,774 52
Epaule femelle, Montréal	....	"	4,394	66	4,328	26½	1,146 92
Jambons, pique-nique	....	"	617	9	608	29	176 32
Boston-Butts	....	"	730	11	719	36	278 84
Lard de cuisse	....	"	663	10	653	40	261 20
Jambons frais légers	....	"	122	2	120	42	50 40
Longes, sans la peau	....	"	7,010	105	6,905	43	2,969 15
Longes, avec la peau	....	"	16	....	16	40	6 40
Fausses côtes	....	"	122	2	120	38	45 60
Filets, rég	....	"	144	2	142	42	58 22
Filets, fem	....	"	386	6	380	40	152 00
Côtelettes libres	....	"	1,767	25	1,742	15	261 30
Rognons	....	"	372	6	366	12	43 92
"Lacones", fem	....	"	1,444	22	1,422	7½	1,002 51
Côtelettes du cou	....	"	72	1	71	5	3 55
Jarrets	....	"	1,175	18	1,157	14	161 98
Jambons nouvellement détériorés	....	"	65	1	64	35	22 40
			28,685	430	28,255	....	9,532 06
Viandes préparées.			Fraîche.	Séchée.	Fumée.		
Lard solide, salé à sec	....	....	228	228	....	32½	74 10
Lard de flanc	2·0	....	4,242	4,327	....	30¾	1,330 56
Lard pour l'armée	2·0	....	6,230	6,357	....	25½	1,621 03
Lard pour fèves	2·0	....	1,620	1,652	....	22	363 44
Lard Ham-Butt	2·0	....	1,305	1,331	....	26¾	356 05
Queues	....	....	120	120	....	10	12 00
Pieds	·5	....	2,073	2,084	....	2½	52 10
			15,818	16,099	....	....	3,809 28
Viandes fumées:							
Jambons, 8–12	2·0	8·0	1,790	1,826	1,680	45½	764 40
" 12–18	2·0	8·0	2,289	2,335	2,148	45¼	977 34
" 18–25	2·0	8·0	2,768	2,823	2,597	41	1,064 77
" 25–up	2·0	8·0	8,776	8,952	8,236	37	3,047 32
" "Cookers"	2·0	8·0	6,632	6,765	6,224	45½	2,831 92
Ventres H. A	....	11·0	361	361	321	54	173 34
" York	....	11·0	3,578	3,578	3,184	54	1,719 36
" Devon léger	2·0	12·0	3,706	3,780	3,326	46½	1,546 59
" Devon lourd	2·0	12·0	259	264	232	46	106 72
" Devon, fem	2·0	12·0	4,950	5,049	4,443	43	1,910 49
Dos, fem	2·0	12·0	2,004	2,044	1,799	54	971 46
" sans os	2·0	12·0	1,421	1,449	1,275	58	739 50
Epaules, sans os, rég	2·0	8·0	564	575	529	38	201 02
" " fem	2·0	8·0	5,595	5,707	5,250	32	1,680 00
" " Butts	2·0	12·0	571	582	512	39	199 68
" pique-nique	2·0	8·0	298	304	280	33	92 40
			45,562	46,394	42,036	....	18,026 31

PORCS COUPÉS POUR LE MARCHÉ DOMESTIQUE—*Fin.*

Produit.	% Gain.	% Perte.	Frais.	Préparé.	Fumé.	Prix de vente.	Valeur.
Fondoir.		Rendement %	Matière première		Saindoux		
Gras non apprêté	....	65·0	14,256	....	9,266		
Os	....	12·0	3,619	....	434		
Panne	....	90·0	2,929	....	2,636		
			20,804	....	12,336	36	4,440 96
Têtes	....	....	3,569				
			3,569	....	....	5	178 45
			114,438	....	....	....	35,987 06

Val. des issues de boucherie 95c. qtl. sur pesanteur apprêtée. (Pour détails voir état ci-joint).	1,097 43
Rendement brut	37,084 49

Dépenses.

Porc, cpte abatage et découpage	·56c.qtl	sur	115,519 liv.	646 90
Cpte porc frais	1·21c	"	28,255	341 88
Frais de préparation	1·65c	"	62,493	1,031 13
Viandes fumées	3·39c	"	42,036	1,425 02
Saindoux pur	3·86c	"	12,336	476 16
Dépt. d'apprêtage (os de tête)	50c	"	3,569	17 84
Dépenses totales				3,938 93

(Pour détails des dépenses voir état ci-joint).

Rendement net	33,145 56
Coût net	32,235 16
Résultat net Cr	910 40

Marge nette par qtl sur volume de...115,519 liv. plus 7808 10c.
Poids de porcs apprêtés...........115,519 liv.
Poids du produit...........114,438 liv.

Perte en découpant...... 1,081 liv.

FRAIS D'OPÉRATION.

26 juin 1919.

—	Saindoux.	Viandes fumées	Cpte porc.	Porc frais.	Viandes préparées.	Dépt. d'apprêtage.
Main-d'œuvre	·19	·82	·24	....	·36	·42
Proportion directe	·91	·39	·21	·23	·36	–
Dépenses supplémentaires	·42	·78	·08	·44	·29	·10
Matériel	....	....	–	–	·18	–
Achats	....	....	·03	–	–	–
Total des frais d'opération	1·52	1·99	·56	·67	1·19	·52
Vente	·30	·53	....	·27	·22	
Expédition	·17	·14	....	·11	·19	
Empaquetage	1·87	·73	....	·16	·05	
Total pour mise sur le marché	2·34	1·40	–	·54	·46	–
Grand total	3·86	3·39	·56	1·21	1·65	·52

"ISSUES DE BOUCHERIE" (Porcs).

26 juin 1919.

Epreuve faite sur 3,864 porcs.........................Poids sur pieds 785,300 liv.
Poids, habillé 573,270 liv.

—	Pourcentage du poids sur pieds.	Poids total des issues.	Prix pour unité.	
	%		$ c.	$ c.
Gras d'intestins	1·375	10,797 lbs.	23 45 qtl.	2,531 89
Gras de panse	·111	871 "	18 25 "	158 95
Gras de gosier	·029	228 "	13 00 "	29 64
Tripes	·443	3,478 "	3 00 "	104 34
Estomacs	2·195	17,237 "	2 00 "	344 74
Gosiers	·144	1,131 "	2 00 "	22 62
Apprêts de mou, etc	·133	1,202 "	5 00 "	60 10
Au fondoir	·117	918 "	1 00 "	9 18
Enveloppes à saucisse	·300	2,356 "	1 00 "	23 56
Enveloppes à petit calibre	....	57,690 yards	0 01 yard	579 60
Panse de porcs				
Balance	....	2,898 liv.	7 00 qtl.	202 86
Foies	1·500	11,780 "	2 00 "	235 60
Cœurs	·150	1,178 "	8 00 "	94 24
Langues	·305	2,395 "	25 00 "	598 75
Apprêts de langue	·186	1,461 "	8 00 "	116 88
Sang séché	1·025	8,049 "	3 00 "	241 47
Poils secs	·349	2,741 "	3 00 "	82 23
				5,436 65

Valeur des issues par qtl sur porc habillé—95c.

APPENDICE N° 6.

DIONNE & DIONNE,

EPICIERS ET BOUCHERS EN GROS ET AU DÉTAIL,

4120 RUE STE-CATHERINE,
WESTMOUNT, le 12 juillet 1919.

Le Comité spécial,
Coût de la vie,
Ottawa, Ont.

MESSIEURS,—Conformément à la promesse faite par M. T. C. Dionne au cours de son témoignage devant votre comité au mois dernier, nous avons l'honneur de vous inclure sous pli des chiffres qui, espérons-nous, serviront à vous renseigner d'une manière suffisante. Cependant, auriez-vous quelque doute au sujet d'un point quelconque, nous serons heureux de vous offrir toute l'assistance qu'il sera en notre pouvoir de vous accorder.

Espérant que ces chiffres vous donneront satisfaction, nous demeurons,

Sincèrement à vous,

DIONNE & DIONNE,
4120 RUE STE-CATHERINE (PRÈS ARENA).

WESTMOUNT, le 1er mars 1919.

Sommaire du coût des opérations de 1918-19, Dionne & Dionne, épiciers et bouchers en gros et au détail:—

1918.	
1er mars—Notre capital..	$143,335 09
1919.	
1er mars—Ventes du 1er mars 1918 au 28 février 1919..	354,455 24
Profits bruts..	61,791 96
Dépenses totales..	51,846 00
Profits nets..	9,945 96
Dépenses de livraison..	15,936 06
Ou 25⅔ (près) pour 100 des dépenses totales.	
Taux brut du profit sur le capital..	.43 11
Taux brut du profit sur le capital..	.36 17
Taux net du profit sur le capital..	.06 96
Proportion des profits bruts relativement aux ventes.	.17 43

(Signé) THOS. C. DIONNE.

APPENDICE N° 7.

MATTHEWS-BLACKWELL, LIMITED.

Viandes en magasin.

(Soumis par W. E. Matthews.)

—	1er déc. 1918.	2 janv. 1919.	1er fév. 1919.	1er mars 1919.	1er avril 1919.	1er mai 1919.
PORC.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Frais—						
Gelé	54,548½	86,620	63,472	27,841	165,976	27,150
Non gelé	1,756,267	470,837	531,571	1,157,264	455,320	495,248
Préparé—			483	24,272		
Salé à sec	86,257½	221,071	209,818	212,202	217,014	45,584
Prép. au sucre	4,487,099	4,212,724	4,626,552	6,350,717	2,916,036	4,364,639
En prépar	1,895,668	1,539,146	1,148,766	1,296,480	702,917	1,113,790
BŒUF.						
Frais—						
Gelé	1,771,534	1,851,622	1,809,514	1,649,365	1,537,813	1,775,991
Non gelé	347,335	185,371	220,559	245,488	171,095	104,363
Préparé	3,000	....	37,600	40,200	40,100	31,300
En prépar	....	....	....	....	....	....
MOUTON ET AGNEAU.						
Gelé	486,657	542,473	519,577	505,256	469,101½	255,835
Non gelé	39,082	4,185	4,319	1,316	305	54

APPENDICE N° 8.

RAPPORTS relatifs aux denrées régulières en entrepôt frigorifique de mois en mois de juin 1918 à juin 1919.
(Soumis par R. H. Coats, Statisticien du Dominion.)

Denrées.	Unités.	1918. Juin.	Juillet.	Août.	Septembre.	Octobre.	Novembre.	Décembre.	1919. Janvier.	Février.	Mars.	Avril.	Mai.
Beurre—													
Beurrerie	Liv.	...	...	19,161,095	24,389,912	25,009,812	18,575,097	16,240,095	11,521,679	8,516,567	5,790,870	1,826,197	812,834
Laiterie	"	...	...	1,562,447	2,227,909	2,081,442	1,679,775	1,667,849	1,378,684	717,511	426,092	118,237	102,570
Total	Liv.	2,257,983	9,477,990	20,723,542	26,617,821	27,091,254	20,255,472	17,908,544	12,900,363	9,234,078	6,216,962	1,944,434	915,404
Oléomargarine	Liv.	...	...	489,788	411,005	495,427	649,850	817,623	774,355	618,918	532,370	339,347	340,604
Fromage	"	2,966,997	9,283,319	11,965,337	7,745,010	6,019,624	6,086,892	5,621,665	4,483,678	3,530,440	2,410,024	1,500,293	1,129,210
Œufs—													
En entrepôt frigor	Douz.	...	...	10,997,707	10,749,787	9,963,291	6,634,930	4,835,202	2,122,983	431,624	164,225	114,801	2,562,861
Autre qu'en entre. frig.	"	...	...	552,724	1,096,370	749,417	1,041,453	568,835	398,083	279,381	187,175	357,897	953,503
Gelés	Liv.	...	...	1,292,483	1,419,875	850,452	2,086,576	2,654,154	1,963,647	1,363,211	575,975	341,174	272,952
Total	Douz.	8,422,588	10,410,407	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Porc—													
Gelé	Liv.	...	...	9,585,475	8,257,528	5,002,553	2,877,019	3,572,399	4,832,915	6,031,015	6,686,193	6,320,552	4,544,097
Non gelé	"	...	...	3,486,252	1,452,838	2,102,409	3,579,981	5,352,674	2,545,567	2,847,471	2,942,379	2,448,321	3,241,116
Salé à sec	"	...	...	3,576,719	3,857,311	4,810,396	4,396,736	4,435,766	3,355,982	7,945,460	4,351,083	4,394,146	3,730,299
Préparé au sucre	"	...	...	11,825,581	15,521,213	7,666,748	9,238,909	10,959,219	13,143,323	11,354,208	16,695,898	11,600,272	13,191,660
En prépar	"	...	...	16,552,437	8,148,129	11,904,655	13,045,172	17,098,890	15,598,790	18,482,655	23,680,841	13,495,078	15,236,196
Total	"	48,421,419	42,844,479	45,026,464	37,237,019	31,486,761	33,137,817	41,418,945	39,476,577	46,660,809	54,356,394	38,258,369	39,943,368
Bœuf													
Gelé	Liv.	...	...	12,564,022	16,077,952	19,346,126	25,499,156	42,736,330	52,029,122	48,323,684	41,971,885	41,394,359	33,244,271
Non gelé	"	...	...	4,427,842	4,658,054	5,764,535	6,088,803	6,441,877	5,090,188	3,318,125	3,314,755	2,065,666	1,978,076
Préparé	"	...	...	220,294	238,218	512,542	417,764	2,443,470	549,518	338,551	534,153	710,873	961,100
En prépar	"	...	...	371,219	473,764	416,140	312,847	516,790	900,663	597,992	339,262	451,454	5,124,230
Total	"	19,333,470	10,877,736	17,583,377	21,447,988	26,039,343	32,348,570	52,138,467	58,569,491	52,578,352	46,160,055	44,622,352	41,307,677
Mouton et agneau													
Gelé	Liv.	...	...	2,200,216	1,842,062	3,337,231	4,547,915	7,661,585	8,853,341	8,147,351	7,000,889	4,463,122	2,607,345
Non gelé	"	...	...	87,723	115,904	202,837	241,673	610,646	180,476	170,001	111,378	30,060	249,398
Total	"	1,507,824	826,461	2,287,939	1,957,966	3,540,068	4,789,588	8,272,231	9,033,817	8,317,352	7,112,267	4,493,182	2,856,743
Volailles—													
Petites volailles	Liv.	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	141,645	200,613
Poulets	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1,079,076	1,030,184
Poules	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1,086,662	1,109,599
Canards	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	46,724	39,986
Oies	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	139,874	146,148
Dindes	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	314,552	298,362
Non classifiées	"	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	605,662	307,530
Total	"	904,075	417,082	216,893	328,149	595,655	1,368,033	4,064,767	6,384,626	5,628,940	4,834,110	3,414,195	3,132,42
Poisson—													
En entrepôt frigorifique	Liv.	...	...	...	...	...	...	...		...	...	18,953,912	16,289,336
Autre qu'en entr. frig.	"	...	...	...	...	...	...	...		...	...	3,681,106	2,962,287
Total	"	16,154,305	22,471,496	23,944,090	28,369,991	29,715,892	25,642,503	28,296,985	23,913,157	24,185,288	23,223,764	22,635,018	19,251,62

INDEX

DES

Procédures et des témoignages, enquête sur le coût de la vie, session parlementaire de février 1919.

INDEX.

APPENDICE No 7




GretagMacbeth™ ColorChecker Color Rendition Chart